

團結出版社

华尔街精英 财富课

张璇★编著



★★★ 华尔街精英是怎样炼成的 ★★★

团结出版社

图书在版编目（CIP）数据

华尔街精英财富课 / 张璇编著. -- 北京：
团结出版社, 2012.8
ISBN 978-7-5126-1092-7

I. ①华… II. ①张… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第166940号

出 版：团结出版社

（北京市东城区东皇城根南街84号 邮编：100006）

电 话：（010）65228880 65244790（团结出版社）

网 址：[http:// www.tjpress.com](http://www.tjpress.com)

E-mail：65244790@163.com

经 销：全国新华书店

印 制：三河市祥达印装厂

开 本：170×240毫米 1/16

字 数：210千字

印 张：16

版 次：2012年9月 第1版

印 次：2012年9月 第1次印刷

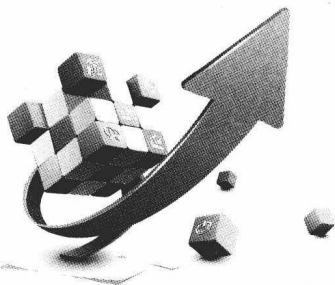
书 号：978-7-5126-1092-7/B.157

定 价：29.80元

（版权所属，盗版必究）

Preface

前言



华尔街位于纽约市曼哈顿区南部，是从百老汇路延伸到东河的一条大街的名字。这条全长不过 1/3 英里，宽度为 11 米的小街，却成为很多人心中的财富圣地。华尔街以美国的金融中心闻名于世，从一个层面上来说，它也是世界的金融中心。如此重要的地位，让华尔街在世界经济的发展上扮演着举足轻重的角色。

蝴蝶在热带轻轻地扇一下翅膀，遥远的国家就可能会出现一场飓风。在世界经济的发展上，华尔街就能带来这样的蝴蝶效应。在纽约证券交易所，世界发生了什么，要发生什么，精明的投资人似乎总能从密密麻麻的数字里看出端倪，从而决定自己该如何出击。

华尔街精英的创富故事在很多人看来都有着传奇一般的特质，人们很难想象那么多钱是怎样在短时间内就赚到手的。如此巨大的财富王国到底是如何打造的呢？

“君子爱财，取之有道”，红顶商人胡雪岩关于经商的这句名言同样适用于华尔街上亮相的创富故事。巨额财富当然不是一蹴而就的，华尔街的经济风云的舞台上有人倒下，有人站起，有人始终屹立。这“取之有道”，既要讲道义，又要讲道理，遵循市场规律。

对财富的欲望和野心每个人都有，物质上的满足是幸福生活必不可少的基础条件。满足了物质上的需求，才能更好地发展自身，实现理想。那么，实现自己的价值，创造财富需要什么呢？从华尔街精英们的信条里我们可以得到一些启示。

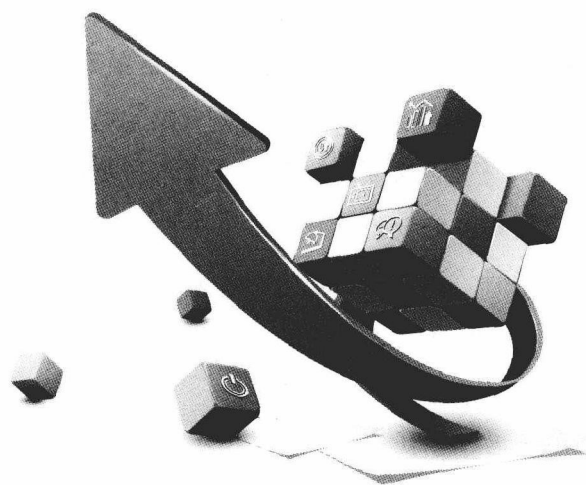
本书主要从立志、时务、贪念、借贷、人脉、潜能、信息、理财和道德

Preface

九个方面对其精英们的特质进行了系统分析，通过富有针对性的事例，分析总结了市场中可能会出现各种问题以及对投资者自身的要求，以期能够给予您一些点拨，为您带来一些启示，使您在了解自己的基础上，在进行投资时能够更有依据，更有把握。

赚钱更讲究方法，对市场要投入更大的关注，这些都要求投资者更有气魄、有胆识、有智慧。复杂的经济环境对每个投资者都提出了更高的要求 and 严峻的考验，因此，在书中我们更侧重分析华尔街精英们能够取得巨额财富的深层原因，侧重描写他们在后台所作的努力和思考。期待您在阅读本书时也能够结合自身、针对现实中存在的问题，进行一些思索，寻找到一种适合自己的方法。

感谢本书出版过程中给予帮助的所有朋友，同时感谢各位编辑老师、各位同仁的鼎力支持。也欢迎读者能够提出宝贵的意见，以期我们在相互扶持中共同进步！



目 录

华尔街精英财富第一课

立志课 立定决心，树立财富理想	001
• 勇敢地迈出第一步	002
• 用欲望去引导自己致富	006
• 给财富梦想画张地图	009
• 有梦想，才有欲望和未来	012
• 人生有时候也要用财富去衡量	015
• 从哪里跌倒，就从哪里爬起来	018

华尔街精英财富第二课

时务课 跟着时代去赚钱	021
• 大时代下的赚钱智慧	022
• 时代缔造财富	026
• 识时务者，方能成就财富帝国	030
• 学会摒弃传统，保持观念和时代的一致性	033
• 珍惜每一个转瞬即逝的机遇	037
• 借力时代，你的财富不是梦	041



华尔街精英财富第三课

贪念课 理智赚钱不贪婪	045
• 君子生财，取之有道	046
• 给“贪欲”上一把锁	049
• 取己所得，非礼勿动	052
• 事事有因果，生财讲道义	055
• 贪而不淫是为智	058
• 该贪贪，该收收，打好贪欲的七寸	062

华尔街精英财富第四课

借贷课 借人母鸡好下蛋	065
• 不让资本成为自己生财的绊脚石	066
• 财富，不属于空想家	070
• 借贷是我们白手创业的一个有效办法	073
• 借人母鸡，自己生蛋	077
• 分析好市场后，再做借贷的计划	080
• 做好充分准备，随时应付借贷的潜在风险	083
• 诚信，就是财富	086

华尔街精英财富第五课

人脉课 理好人脉钱好赚..... 089

- 和每一个人做朋友 090
- 人脉资源是创造财富的大金矿 093
- 发掘自己的人脉资源 097
- 对自己的人脉关系进行定位分类 101
- 给人脉一点新鲜的空气 105
- 拓展人脉，就是拓展财富之路 108
- 通过人脉，提升自己拥有的价值 111
- 成就你大事的小人物 114
- 真诚的微笑，会换取他人的真情回报 118
- 用魅力，吸引更多的人脉资源 121
- 人脉有多高，财富就有多高 124
- 商者无域，相容共生 127

华尔街精英财富第六课

潜能课 激发优势圆富梦 131

- 我们不是生活的奴隶 132



- 驾驭自己，善待自己 136
- 成功的人，都善于避开自己的短处 139
- 从别人身上看到自己的缺点 143
- 感谢你的敌人 145
- 认识自我，激发自己的财富潜能 148
- 换个方式重新思索 151
- 利用自身优势，创造自己的财富 154
- 财富潜能的大小决定于你大脑的机智 157
- 意念是成功的有力助推器 160

华尔街精英财富第七课

信息课 抓住信息，淘取真金 163

- 填补自己的智慧缺口，武装自己的头脑 164
- 知彼知己方能百战不殆，抓住市场风云变化 167
- 在市场需求的变化中，财富商机无处不在 170
- 每条市场信息都是潜在的财富 173
- 获取真实有效的信息，创造财富 177
- 市场震荡期如何获取有价值的信息 180
- 活用逆向思维看待市场信息 183
- 信息是打破“闭目塞听”的良方 188

华尔街精英财富第八课

理财课 健康财务靠理财	191
• 假如你不是含着金钥匙出生	192
• 先完成你的初步原始积累	195
• 学会存钱，财富才会升值	198
• 理财是保证财务健康的维他命	201
• 拓展几条正业以外的财源渠道	204
• 勤俭是人生最大的财富	207
• 避免理财误区，保证健康理财	211

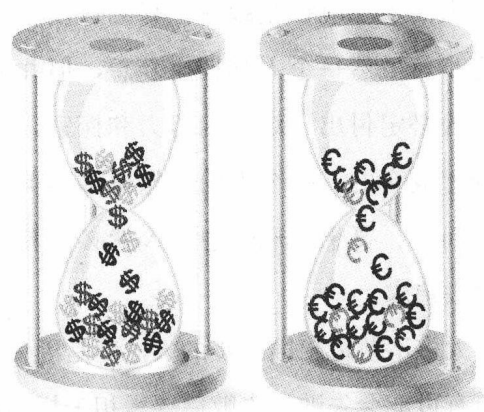
华尔街精英财富第九课

道德课 以德谋财良心安	215
• 声誉等于财富	216
• 金钱不是一切，挣钱要有原则	220
• 以诚待人，以信服人，以德取财	226
• 别让金钱迷乱了你的心	229
• 让慈善帮助你挣到更多的财富	233
• 滴水之恩当涌泉相报	236
• 赠人玫瑰手留余香	239
• 良心钱创造幸福生活	243

华尔街精英财富第一课

► 立志课

立定决心，树立财富理想





勇敢迈出第一步

“千里之行，始于足下”。想要获得成功，就要勇敢地迈出第一步。

从沃伦·巴菲特购买的第一只股票，到乔治·索罗斯来华尔街的第一天；从蔡志勇成为华尔街金融之王、开创华人传奇，到吉姆·罗杰斯环游世界、成为吉尼斯传奇；从史蒂夫·施瓦茨曼和彼得·彼得森创造黑石帝国的崛起，到理查德·福尔德带领雷曼兄弟走向毁灭之路……华尔街精英们的财富之路，坎坷波折中充满了惊心动魄，同时又无不透露出他们令人折服的财富智慧和过人胆识。但是，如果他们当初都没有跨出追求财富人生的第一步，那么这一切也便无从谈起，世界经济市场也便会失去其令世人羡慕的璀璨光芒。

人生短暂，人生也只有一次。“如何计划好自己仅有的这一次人生”是现代社会每个人都应该认真思考的问题，每个人都应该给自己一个明确的答案。人的梦想应该紧跟着世界的进步，世界也会因为每个人梦想的实现而发展进步。虽然每个人都拥有梦想，但并不是每个人都能够实现梦想，实现梦想的人必定付出了艰辛的努力和探索，空有梦想而不采取实际行动的人是很难梦想成真的。一个人的梦想再多再美，如果不去追求，那么也永远只会是空想而已。要想实现梦想，人就必须有勇气，要敢于跨出自己的第一步，勇敢地去追求。

大多不敢迈出第一步的人，都是因为害怕失败而鼓不起勇气。或者说他们知道有可能会失败，失败后要承担怎样的后果。因此，大多数人并不是真的害怕失败，而是害怕自己无法面对、无法承担失败的后果。所以，要想成功地迈出第一步，就应该在迈出第一步时不害怕失败，不要过多地去考虑失败带来的

后果。至于可能出现的局面，无非是最好的和最坏的，虽然具体是什么样的细节不一定能想象出来，但是最好和最坏的可能也不过如此。如果你连最坏的结果都可以承受，那么还有什么可担心的呢？

人类的每一次进步，都需要有人勇敢地站出来，拿出自己卓越的才能和勇气去冒险，去勇敢追求自己的梦想。也正因为有他们的疯狂和勇气，人类社会才能够实现今天的科技进步和生活水平的提高。虽然这个世界不需要我们每个人都都是疯狂的大冒险家，但是对我们个人而言，要想成功实现自己的梦想，就非常需要那些被冒险家们放大的勇气，哪怕只有一次也好。也许就是因为你有勇气抓住了这一次机遇，你的梦想就能够顺利实现，至少会为你的成功开启一扇窗，能够让你看到希望的光亮，而后面的路走起来就会更加容易，更加明朗。

1973年，一个叫莱克特的英国年轻人考上了美国哈佛大学。在哈佛，他认真学习，同时也认识了很多朋友。大二那年，有一天，一个朋友对他说：“莱克特，现在的财务软件市场很好，我们退学一起去研究 32bit 财务软件吧！”莱克特听后，严肃地对他的这个朋友说：“对不起，我来这儿的目的是学习，不是胡闹！”他明确地拒绝了朋友的邀请。

十年后，通过努力地学习，莱克特终于在 1992 年成为了哈佛大学的一名博士，专门从事 32bit 财务软件的研究开发。而他的那位朋友在退学之后，也经过自己的努力拼搏，依靠软件销售在这一年成为了美国第二大富翁。当莱克特决定开始研究开发 32bit 财务软件时，他的朋友已经在研究比 32bit 软件快 1500 多倍的 EIP 财务软件了，而且很快就在这一年推出。不久之后，莱克特的这位退学朋友成为了世界首富，他正是创办微软公司的比尔·盖茨。

不知道莱克特会作何感想。也许因为每个人的态度不同，每个人都有自己的目标和计划，在计划的实施阶段也都有自己的考虑，或者还有一些顾虑，诸如自己现在还差很多，还没有拿到文凭，还不具备创业的能力等。一旦一个人给了自己这么多限制，就很难去突破这样的障碍。而机会是不等人的，就因为



第一课 · 立志课

你不敢迈出第一步，不能放下自己那么多的顾虑，使得机会转瞬即逝。等到你认为成功的条件已经具备，你也有能力去掌握一些东西时，别人可能早就先行一步，取得了成功。你原来的计划已经在别人的手中被更好地变成了现实，你要想成功就必须去超越他，而你现在已经落后了很多很多，连赶上的力量都没有，谈何超越？

其实，迈出第一步并不难，只要对自己的未来有个清晰的认识，明白自己想要的东西，那么，就应该让自己在合适的时候勇敢地迈出第一步。只要自己能迈出第一步，走上追求成功的道路，那么剩下的步伐便能够很轻松地迈出，自己的梦想也便不再仅仅是梦想了。

追求财富的路上更是如此。常言道“万事开头难”，开好了头，事情就会变得容易得多。这样的事情很常见。在华尔街精英们的创富故事里，你很难找到那种拖延时间、犹犹豫豫的反面典型。那样也成就不了华尔街富翁，也不会有这样多的财富传奇。第一步总是最难的，因为没有经验，不知道迈出这一步后会发生什么，没有任何既有的轨迹。因此，迈出第一步要小心谨慎，要做好接受失败的心理准备。

其实第一步的意义也极其重大，事情不管怎样发展，可能出现的结果只有两个：要么成功，要么失败。成功和失败的形式有千万种，这其中的过程也各有差异。其实在迈出第一步的时候实在没必要考虑那么多，“前怕狼，后怕虎”只会让你的计划无疾而终，不了了之。

勇敢地迈出第一步，若是成功了，那么以后的道路就会瞬间变得明晰，你知道自己的计划是可行的，能够产生一定的利益，是有希望实现大的发展的。那么以后只需沿着这样的道路走下去，认真地执行计划，并根据出现的情况，及时地调整措施。只要积极应对出现的实际困难和问题，那么事情就会变得豁然开朗，你的自信心会大增，在创富的道路上更会所向披靡。创富需要的不只是好项目，更多的是敢于迈出第一步的勇气。试看哪个成功者不是有着极大的魄力，能够果断地判定自己的计划是否可行，能够很有自信地迈开脚步？即使

立定决心，树立财富理想

真的失败了，也应该庆幸，这能够让你尽早地纠正这个方案的不足之处，对市场对社会也对自己做出更加全面的分析，这样的错误出现得越早越好，从而有利于你及时地调整计划，而不至于到后来手忙脚乱。或者是明明现在就已经形成了一个好的方案，却因为太多顾虑而没有立即实施，结果几年后原本很有价值的计划早已成了落后于时代的无用之举，这时候慨叹为时晚矣。



➤ 用欲望去引导自己致富

在遍地财富，但是竞争激烈的华尔街，要想成为一名精英，要想实现自己的财富梦想，你不够自信，不够勇敢，不敢迈出第一步的话，那么即使你的面前有一座金山，你也永远不会拥有它。每一个华尔街的精英都是充满勇气和胆识的人，他们不仅敢于向财富迈出自己的脚步，更知道自己的脚步应该迈向何方。

欲望是获得财富成功的保障。因为有欲望需求，才有对财富追求的动力，很难想象一个无欲无求的人能够成为一个大富翁。每一个成功的华尔街精英都必将是一个欲望强烈的人，或是对金钱的欲望，或是对声望的欲望，抑或是对成功的欲望。欲望是一团火焰，它可以催动起我们追求成功的步伐。欲望的力量是无穷的，当一个人对某件事物的欲望十分强烈时，它甚至会将这个事物自动带到这个人的身边，这就是吸引力法则。

那么如何运用欲望来引导我们致富呢？

首先，要正确认识欲望。20世纪印度伟大的哲学家克里希那穆提曾经说过：“如果你对欲望不了解，那么你就将永远无法从桎梏和恐惧中解脱出来。如果你摧毁了你的欲望，那么也将可能摧毁你的生活。如果你扭曲它、压制它，那么你扭曲和压制的将可能是非凡之美。”克里希那穆提认为欲望是人与生俱来的，它是人类行为最内在和最基本的构成要素，是人类本能的一种释放形式。人类在欲望的作用下，不断对客观对象进行占有，从而在自然环境和社会关系中形成一种协调关系。欲望是人类对自身和自身所处环境进行改造的根本动力，也是人类历史和文明发展进步的一大动力。

其次，要正确运用欲望。欲望是人类文明进步的动力，但是如果把握不好的话，欲望也将是毁灭人类文明的罪魁祸首。所以，在运用欲望去追求财富和成功的时候，一定要掌握好度，把握好欲望由好转坏的界限和方向。

在俄国诗人普希金的《渔夫和金鱼的故事》里，对如何运用欲望和对欲望的把握有一个很好的诠释。

一位贫穷但是善良的渔夫捕到了一条小金鱼，渔夫看小金鱼可怜，便将它放回了大海。谁知小金鱼原来是大海里的国王，为了报答渔夫的善良，金鱼答应将会实现渔夫的所有愿望。而渔夫也在他那个贪婪老婆的怂恿下，从不漏水的木盆，到一间大房子，再到贵妇、女王，甚至到了最后竟然要替代金鱼，做大海的霸王。于是，渔夫惹怒了金鱼，所有的一切重回原样，一切像是做了一场梦。

在这个故事里，渔夫的老婆就是那无休止的欲望，因为渔夫的控制不力，把握无能，致使这个欲望不断膨胀，最后彻底被欲望冲昏了头脑，只能看着曾经拥有的一切消失，看着自己的努力前功尽弃。所以要想取得成功，一定要学会控制欲望，合理地运用欲望去引导自己追求财富，千万不能挑战欲望的底线。

最后，要懂得知足而退。因为人的欲望是难以把握控制的，又是无止境的，所以一定要学会知足，学会适可而止，功成身退。否则只会引火上身，自掘坟墓，被欲望打败的例子在人类历史上也是数不胜数。

美国的钢铁大王安德鲁·卡内基 33 岁那年在自己的日记上写道：“对金钱执迷的人，是品格卑贱的人。如果我一直在赚钱的事业上追求的话，总有一天我自己也会堕落下去的。”

卡内基是世界上最伟大的企业家之一，他不仅白手起家创造了自己的钢铁帝国，而且更是在自己事业最巅峰时，毅然选择退出对财富利益的角逐，毫不犹豫地庞大的财富和自己的后半生奉献给了慈善事业。



第一课 · 立志课

1900年，已经60多岁的卡内基正值自己事业的最高峰，但是他却在这一年从钢铁事业毅然退出，选择退休，并在《财富的福音》一书中对外宣布：“我将不会再卖力去挣更多的金钱了。”随后，他将卡内基钢铁公司以5亿美元的价格卖给了摩根集团。之后，他开始了自己伟大的财富事业计划。

从1901年到1911年的十年间，卡内基捐款500万美元为钢铁工人设立了救济和养老基金，捐款3900万美元设立“大学教授退休基金”保障教育家退休后的生活，捐款1000万美元设立“卡内基国际和平财团”用来资助那些为世界和平作出奉献的人们。此外，以卡内基为名设立的慈善基金多达数十种。不仅如此，卡内基还先后捐资1200万美元在美国各地兴建了3500座图书馆，用于帮助那些家境贫寒但是有上进心的年轻人。并且在美、英各地捐款创办了各种教育机构和学校，并投入9000多万美元用于这些教育机构和学校的设施建设。

直至生命结束的那一刻，卡内基都依然没有停止对社会奉献他的财富，其慈善捐款总额高达3亿多美元，而且以他的名义设立的各项基金依然在不停地实施着他的慈善理想。

1919年8月11日，84岁高龄的卡内基在自家的别墅中因肺炎去世。他从当初一文不名的小童工，靠着对财富梦想的执著追求，并通过自己的不懈努力，终于站在世界财富的最高峰。而他对财富事业的倾心奉献，又让他在自己的传奇人生中增添了浓重的一笔。卡内基不仅赢得了财富，更赢得了后世的景仰，在世界的慈善史上流芳百世。

所以，我们不仅要对财富有强烈的欲望，更要学会不断地提高自身的素质和觉悟，从而靠理性控制自己的欲望，以免让自己走火入魔。在这方面，卡内基绝对是个很好的榜样。

没有欲望的人生是悲剧的人生，人没有了欲望，梦想也便无从谈起。只有对金钱有着强烈欲望的人，才有可能成功地获取自己的人生财富。但是，欲望是无止境、令人难以掌控的东西，我们在运用欲望追求财富的同时，一定要小心控制，以防欲望带来的负面作用。

给财富梦想画张地图

在财富追求的道路上，人不仅要对自己充满强烈的欲望，更要为自己的财富梦想画张地图，以便于我们更好地寻找财富。事情要成功，事先有个计划是很有必要的。在创富的过程中，同样如此。每个想成就财富帝国的华尔街精英都知道，画张财富的梦想地图对自己来说是多么重要，在实现梦想的道路上，这张地图将起到多么关键的作用。财富梦想地图，和人要有理想是一样的道理。真正能发财的人，将赚钱作为自己的使命，而不仅仅是为了维持生计。

每一个成功的投资家在最初追求财富时，便对自己的财富有一个清晰合理的规划，这也就是我们所说的财富地图。有了它，便可以对自己的财富方向有一个清晰的把握，从而让自己在追求财富的道路上轻松面对各种问题，从容应对各种突发事件，进而一步一步地实现自己的财富梦想。

华尔街的精英们都是很好的寻宝人，他们之所以能够成功地寻找到财富，正是与他们寻找财富的道路有一个正确的方向分不开的，他们都对自己的财富有一张精确的地图，有一个科学的规划。

比尔·盖茨在大三时从哈佛退学，开办微软公司，专心投入到个人电脑软件的开发中，并最终成为世界首富。沃伦·巴菲特在 11 岁便涉足股票，大学时更是通过一系列的辗转，最终拜师在投资大师本杰明·格雷厄姆门下，并得其真传，终成一代股神。乔治·索罗斯在 23 岁时，怀揣着 5000 美元只身来到纽约，在对世界金融市场发动了两次残酷攻击后，令世界金融界闻风胆寒的“金融大鳄”诞生了。盖茨、巴菲特和索罗斯的成功，正是由于他们发现了自己人生的地图，并通过不断的科学涂画所取得的。所以，要想成功地取得财富，一



第一课 · 立志课

定要给自己的财富梦画张地图，科学地规划人生和财富。

那么，我们该如何科学合理地规划我们的人生和财富呢？

在美国的哈佛大学有一个很著名的理论：人与人的差别在于业余时间，而一个人的命运在很大程度上取决于晚上 8 点到 10 点之间。每晚抽出两个小时用来阅读、思考、学习或者是参加一些有意义的演讲和讨论，那么，慢慢地你就会发现，你的人生正在发生奇妙的改变，持之以恒，成功便会走向你的身边。哈佛的这个理论就很值得我们参考和学习。

要想科学合理地规划我们的人生与财富，首先就必须给自己找到一个目标，然后朝着这个目标给自己制订一个修身学习计划，并严格地贯彻执行。通过不断的学习，让自身的素质得到不断完善，保持自己的观念与时俱进。

莉莎·克劳切克被誉为“华尔街第一女高管”。美国银行在 2009 年陷入投资人丑闻的窘境时，聘请她出任全球财务管理业务负责人，莉莎·克劳切克成为全球最受瞩目的女性之一。之前，她曾在花旗银行任职首席财务长，当时的华尔街因为安然和世通公司的假账风波而糟乱如麻，投资人纷纷对华尔街各大银行充满质疑，而克劳切克正是依靠自身良好的声誉受聘于花旗银行的，因此她也被称为“华尔街最后一位诚实的分析师”。而你也很难想象克劳切克的成长过程完全就是一个现实版的“丑小鸭大变身”。

小时候的克劳切克，和其他女孩一样，梦想着成为拉拉队队长，然后和帅气的男生交往。但是现实中的她却是个被众人嘲笑的书呆子形象，这让她的情绪受到了很大的影响，学习成绩也从 A 一路下滑到 C。幸运的是克劳切克拥有一个幸福的家庭，妈妈经常会在她情绪低落的时候和她谈心，鼓励她不要去在意那些嘲笑她的人，别人对自己的嘲笑是因为他们嫉妒自己的努力。受妈妈的鼓励，克劳切克开始不去为别人的嘲笑而烦恼，成绩也开始回升。而受律师父亲的影响，克劳切克也学会了保持冷静，学会了先低调地倾听别人，然后再直言自己的想法，坚守自己的立场。

上大学后，克劳切克在做了一次智商测试后，一位咨询师告诉她应该多去

立定决心，树立财富理想

开发一下智力方面的才能，因为她的智商很优秀。受此鼓励，克劳切克在学业方面大大地投入了精力。等到毕业后，她以优异的学业成绩进入一家投资公司实习。在此，她发现自己对金融领域很感兴趣，于是克劳切克决定重回校园学习金融方面的知识，并取得了哥伦比亚大学的 MBA 学位。之后，克劳切克便开始了她的华尔街征程，并最终取得了辉煌的成就。

人生就是一场寻宝的旅程，没有寻宝地图的寻宝路是迷茫无助的。要想快速地寻找到自己的宝藏，就必须先画出一张精确的寻宝图，只有这样，寻宝之路才能更明确、更肯定。在创富的过程中，若是事先就有了一个比较明晰的计划，那这条路走起来就不会那么艰难。至少你知道自己的路该怎样走，你在往哪个方向走，在出现岔路的时候知道该怎样选择。也就是说，在遇到困难的时候，这张财富地图会坚定你克服困难的信心，而不至于在遇到困难时就半途而废。

人生要怎么走，要如何积累财富，如何实现自己的梦想，也许这些并不是都要与金钱有关。但是，对于每一个人，绘制一张财富梦想的地图都是很有必要的。没有目标的人，会在社会上跌跌撞撞，找不到自己的位置和方向。没有财富梦想的人，在积累财富的过程中，也会无所适从，不知道自己赚钱是为了什么，也注定不会受到财富的青睐。



第一课 · 立志课

有梦想，才有欲望和未来

《少林足球》里周星驰有一句经典台词：“人若没有了梦想，那和咸鱼有什么区别？”斯蒂芬·霍金也曾说过：“如果一个人没有了梦想，那无异于死亡！”

人生因梦想而精彩，世界因梦想而进步。人只有拥有了梦想，才会激发起实现梦想的欲望，才能够努力创造出自己的未来。在华尔街，赚钱已经不仅仅是精英们的一个梦想，而是人生的使命。也正因为如此，他们才能成就如此庞大的资产。

什么是梦想呢？梦想是一种产生于人的意识里的最纯粹也是最美好的欲望追求，是一个人对人生未来奋斗的力量之源。但是，这个世界充满了无奈，很多时候，人都会屈从于现实，变得平凡、乏味。梦想正是帮助人与现实命运作斗争，并取得最终胜利的有力武器。

历数古往今来的成功人士，每一个人的成功都是对其梦想实现的外在表现。释迦牟尼在做王子时，偶然间亲身经历了百姓的生死疾苦，之后他便怀着对解救天下苍生的梦想，舍弃富贵名禄，出家修道，并最终大彻大悟，修成正果。时至今日，佛祖的梦想产物依旧支撑着很多人的生存。

切·格瓦拉还是学生时，便和自己的表兄一起骑摩托车实现了环游南美洲的梦想，并且在这次旅行中，他真正体验到了拉美人民的贫穷和苦难，随后开始了对一个更大梦想的追求。

里奥·梅西是当今世界足坛最优秀的足球运动员之一。小时候，他曾被

诊断出患有生长激素缺乏症，这将严重影响他的骨骼发育生长。这对于梦想成为一名足球运动员的梅西来说无疑是一个沉重的打击，但是梅西对于梦想的执著和不断的努力却从未间断。出生于1987年的他，目前已经荣获三次“世界足球先生”之称。

吉姆·罗杰斯是众多华尔街投资大师中最富浪漫传奇色彩和最潇洒的一位，他前无古人地将自己的环球旅行梦想与投资事业相结合，在旅行中投资，让投资成为自己旅行的借口。正是梦想的伟大力量使罗杰斯成为了最让人羡慕的金融家。

华尔街是世界众多投资家与金融家的财富天堂，每一个来到这里的人，无不是怀揣着自己对财富渴望的梦想而来。梦想是帮助人战胜现实的有力武器，但并不是每一个来到华尔街的人都可以取得最后的成功。因为只有那些坚持梦想，并且为梦想而努力奋斗的人，才有可能真正地运用梦想这个武器，获取真正的胜利。

在华尔街工作的华人很多，杨虹就是其中一位成功的精英代表。她在国内时曾担任过某家大型地产公司的高层管理职位，工作业绩相当不错，事业可算小有成就。但是为了追求自己更大的梦想，寻求对自己更大的挑战，杨虹不顾一切从国内辞职，只身来到美国闯荡。

语言能力不是很强的杨虹，经过了语言学校的八个月培训后，考入了纽约大学商学院，并最终一举拿下了经济和金融两个硕士学位。随后，她进入了著名的花旗银行实习。由于出色的表现，她被提前聘用。而这背后却是杨虹在面对学业和工作的压力下，投入无数个不眠之夜和百分百的努力后所取得的，杨虹也终于在竞争激烈的华尔街取得了追求自己梦想的资格。

在花旗银行工作了一段时间后，一次偶然的机会，杨虹被一家大型的投资公司挖走，并作为公司中唯一的中国人，担当起了公司开拓中国市场的重任。一年后，杨虹在残酷的世界金融市场竞争中，不仅为公司打开中国市场奠定了



第一课 · 立志课

基础，而且还为公司争取到了几家银行的相关筹资上市业务，并同中国相关的金融市场监管机关建立了良好的关系。由于出色的工作表现，杨虹的工作能力得到了公司上下的认可，从而被提升为公司副总裁。

欲望可以促使一个人对未来产生梦想，未来是欲望促使梦想产生的前提，而梦想是将欲望和未来调和起来的综合体。拥有梦想，将会是一个人欲望的开始，更是一个人未来的开始。

对财富的追求，仅仅有欲望和梦想是不行的，成就财富梦想靠的是行动，是在具体的环境下采取切实可行的举措。人的欲望是无止境的，梦想对欲望来说在某种程度上还起到了一定的规制作用，或者说是欲望的一种合理化的限制。这在某种程度上也增强了欲望的可行性，即实现的可能性。因此，梦想和欲望的关系有时候会很微妙，华尔街精英们无非在这个问题上有自己清醒的认识，他们对财富的态度也说明了这些。成功的人，不是让欲望左右他们的思考和行动，而更多的是靠理性的指引，将理性灌注于梦想之中。

华尔街的种种商战都在表明“商场如战场”，而财富的追逐对每个人来说都是无止境的。但在实现的可能性上也要给自己一些限制，不能随心所欲。“取之有道”，就是梦想节制欲望的一条原则。在欲望泛滥的财富道路上不因物欲横流而污染了自己，像有些人一样成为金钱的奴隶，为了赚钱而赚钱，被金钱所控制而失去了人本身。摆脱这样的财富怪圈，也是华尔街精英们的财富梦想在起作用。

梦想有很多种实现的可能，人生也有很多种实现的可能，在梦想的道路一个人可以根据自身情况，来选择该用什么样的方式生存。人的终极目标在很大程度上是一致的，都是为了实现自己的价值。华尔街精英们如此，我们每个人也是如此。因此，你很难用一个硬性的指标来判断自己和他人是成功还是平庸。一个人最大的成功就是实现自身的价值，在这个世界上，在这个社会里他感受到了幸福，他认为自己这一生很值得。

✎ 人生有时候也要用财富去衡量

人生就是一个人经历生老病死、追求快乐、享受幸福和承受痛苦、经历烦恼的过程。人生对于每一个人都只有一次，每个人都在为自己人生价值的最大化而努力着。

美国的教科书对人生这样阐述：“人生就是人为了梦想和兴趣而展开的表演。”每个人的兴趣和梦想都不同，而一个人的梦想和兴趣又决定了一个人的未来，所以一个人的人生价值的衡量方式是多种多样的。虽然“金钱不是万能的”，但是财富有时候也是一种衡量人生价值的重要手段，因为财富也是一种梦想，而且是这个社会发展进步的一种不可或缺的梦想。

衡量人生价值的根本标准，是以一个人在这个社会进行的各种人生活动是否符合社会发展的客观规律，是否对历史起到了推动作用为依据进行的。而金钱又是整个人类社会进行社会活动的物质基础，是构建和维系这个社会运行的必要条件。所以金钱在人类社会活动和人类社会历史中具有极其重要的作用和地位，很多时候，它也是体现一个人人生价值的重要标准。

自古至今，金钱在人类社会活动中可谓是无处不在。有了钱，物质生活便可以得到保障，甚至地位也可以高人一等，更多的人生梦想可以通过金钱的作用而更容易实现。而在“弱肉强食”、竞争激烈的社会中，金钱也是一个人社会能力的物质表现，强者更容易拥有财富，而财富标榜强者。所以，自从金钱诞生的那一刻起，它便附着令人着迷的魔力。

真正的强者，在拥有大量财富时，更愿意将自己的财富拿出来与大众分享，帮助世界上需要帮助的人。在美国，民间有上万个大大小小的慈善公益基



第一课 · 立志课

金，同时，美国也是世界上慈善捐款最多的国家，而美国的个人捐款更是高达 70%，远远超过企业的捐款。在美国人的思想中，他们认为金钱是自己个人能力强弱的表现，越有钱越有能力。但是有了钱更应该回报社会，这是每个公民对社会应有的责任和义务，就好比《蜘蛛侠》中的经典台词一样，“能力越大，责任越大”。

世界首富比尔·盖茨在 2008 年退休后，便潜心投入到慈善公益事业中去，而且在遗嘱中表示，愿意将自己 98% 的个人财产捐给他和妻子创办的“比尔和梅琳达基金会”。

而股神巴菲特也早在 2006 年就承诺要将自己 98% 的财产捐赠到慈善事业中去。

之后，比尔·盖茨和巴菲特更是在 2010 年世界慈善捐款锐减的情况下，联合世界上的众多富豪一起发起了“赠与誓言”活动，以美国现代慈善事业开创人钢铁大王卡内基“死拥巨富，生而蒙羞”的名言为誓言，众多大富豪都对慈善公益事业做出了道德上的承诺。

将自己的财富投入到慈善事业中的人是值得尊敬的人，他的人生价值不仅仅体现在财富方面，更多地体现在了运用财富方面。虽然“金钱是万恶之本”，但是，金钱也是正义力量的根本保障。只要你把握它，并正确地运用它，充分发挥它的正面力量，那么金钱也可以用来作为衡量一个人人生价值的标准。

财富可以分为很多类，现在最常见的分类是精神财富和物质财富。每个人在这两大块上都应该是富有的。有人说“金钱乃万恶之源”，这是没有多少理论根据的。虽然说金钱不是万能的，一味追求金钱或是积累大量财富，并不能说明这个人就是幸福的，但有人认为这就是幸福。这其实和每个人的价值观息息相关。梦想不一样，每个人追求自己人生价值实现的方式也不一样，有时候很难判断孰对孰错。但在多种情况下，人生真的可以用财富来衡量。

将“取之有道”的财富“用之有道”，这就是发挥了财富的功能。华尔街

精英中的很多人，将创富作为自己人生的梦想，但这只是实现他们自身价值的一种方式。其实，他们的本意并不是要赚多少钱，或者在拥有了巨额财富后享受奢侈的生活。如果只是这样的梦想，那他们也不会有如此大的成就。将赚钱作为人生唯一目的的人并不能真正拥有巨额财富。

很多人赚钱既是来自对自己个人价值强烈的实现愿望，更是对社会价值的强烈追求，而后者正是其努力的不懈动力。或者说人都会有一种强烈的优越感，不管是和谁相比，每个人都有被认可的期望，即被人看到，被人关注。被认可的期望，促使很多人取得了成功。

“穷则独善其身，达则兼济天下”。其实在每个人的心中，都有兼济天下的宏大志向，只是往往囿于现实环境的限制，不能够如愿以偿，而最大的现实因素无疑就是金钱的短缺。发生天灾时，每个人都希望自己能够捐款，助灾区人民一臂之力；看到贫困地区的儿童上不起学时，大家自然都想伸出自己的一双手，改变一个人的命运。但是当你自己都难以糊口、自顾不暇的时候，这些美好的愿望将如何实现？

所以，真正能做出一番贡献的人，能创出一片天地的人，都是以社会为己任的，这是一种大梦想，是大心愿。在这样的宏愿促使下，一个人的奋斗和成功才具有更大的意义。所以，追逐金钱从来就不为过，只要你取之有道，用之有道，得之于民，还之于民。



➤ 从哪里跌倒，就从哪里爬起来

追求财富的道路是艰辛的，它需要人付出 99% 的汗水努力，才有可能取得成功。而且追求财富的道路上暗流涌动，藏满礁石，人一不小心，便有可能触礁沉船，遭遇失败。虽然追求财富的道路充满了坎坷和失败的风险，但是我们依然不能放弃对财富的追求，即使面对失败，甚至遭遇到毁灭性的打击。

有句至理名言说得好：“失败乃成功之母！”失败无处不在，甚至取得一次成功可能需要伴随无数次的失败才能够获得，所以面对失败很正常，失败也并没有什么可怕的。面对失败，关键在于我们的态度。有的人可能遭受一次打击便从此一蹶不振，在追求成功的道路上销声匿迹。而有的人面对失败和打击，百折不挠，从哪里跌倒就从哪里爬起来。

华尔街竞争的残酷性是世界公认的，但凡在华尔街站起来的金融家和投资家，无一不是身经百战、历尽失败的强者。因为对梦想的执著和对成功的渴望，所以在遭遇了失败之后，有的人趴下了，有的人逃走了，而这些精英却顽强地站到了最后，就如同拳击比赛一样，胜利最终也属于他们。

劳伦斯·芬克刚进入华尔街时，年仅 23 岁，当时他刚取得加州大学洛杉矶分校的 MBA 学位。受一位教授的偶然推荐，芬克进入了华尔街老牌投行第一波士顿银行工作。在第一波士顿，芬克做起了一名房地产抵押债券交易员。由于工作认真，并善于创新，帮助公司创造了不少利润，芬克很快就受到了公司上下的一致肯定和上司的极大赏识，并因此得到晋升。随后，芬克的业绩突飞猛进。28 岁那年，第一波士顿也破例提升他为该公司史上最年轻的合伙人。

但是，天有不测风云。1986年，芬克遭到了一次沉重的打击。由于在一次高风险交易中一味求利，芬克孤注一掷，结果惨痛损失1亿美元。而更打击芬克的是，第一波士顿不久便对他做出了解职的决定。冉冉升起的明日之星，一夜之间沦为公司的笨蛋罪人，芬克的狼狈不言而喻。因为合伙人的身份，芬克并没有离开第一波士顿，不过他却成为了公司里“最不受欢迎的人”，这令他相当的伤心。尊严被一天天地销蚀，芬克也对第一波士顿完全失去了信心。于是，芬克决定离开第一波士顿，离开华尔街，这在当时也成了华尔街的笑谈。

离开华尔街后的芬克并没有因此而沉沦下来，他静下心来，认真地分析了自己的失败原因。随后，他机缘巧合地加入了当时注册资金还不到40万美元的黑石公司，重新开始了自己的华尔街之路。经过重整旗鼓之后再战华尔街，从失败中吸取教训后的芬克更加沉稳，在黑石如鱼得水，不仅在黑石建立了分公司，更是领导自己的团队到1993年为止，创利掌管资金200多亿美元。

随后，他脱离黑石公司，自己创建了黑岩集团，并在随后的十多年间发展速度惊人。1999年，黑岩公司上市，2004年便以4亿美元对道富研究管理公司进行收购，2006年，接着以5400多亿美元并购了美林投资管理公司，并在2009年收购了巴克莱银行的全球资产管理业务。

芬克在失败之后，重新站起来，并取得成功的事例，也让他得到了社会大众的盛誉和认可，他也被大众誉为“华尔街的补救者”，并一致被认为是下任美国财长的最佳人选。

没有经历过失败和挫折的成功是乏味的，如同一盘没有经过调料烹调的菜，味道自然会大打折扣。只有经历过成功路上的挫败与艰辛，成功所带来的满足感才会更加深刻，在面对成功时，也才会更加懂得珍惜。

失败并不可怕，可怕的是你选择放弃。人生的道路曲折坎坷，敢于直面自己的人生，追求自己的人生价值，就不可避免地会遇到很多挫折和阻碍。只有正视失败，勇敢地在跌倒的地方重新站起来，才能取得成功。即使还会跌倒，那么成功也会在你一百次跌倒后的第一百零一次华丽地来到。



第一课 · 立志课

财富的积累不是一蹴而就的，一夜暴富的神话并不会降临到每个人头上，更多的人还是靠自己一点一滴的努力、勤勤恳恳地做事。也许你会觉得华尔街精英们有时候在股市中呼风唤雨，尽显身手，也赚取了常人可能一辈子都赚不到的财富，但你能说那是一日之功吗？他们也是在时刻积蓄能力，时刻观察着世界经济运行的趋势，他们对政府、对商业行为的一点风吹草动都保持着高度的紧张和异常的敏感，他们在每作出一项决定时，都经过了细心、周全的考察。因此，每一次的成功都不是偶然的，更不是投机倒把。想获得大成功的人需要有大智慧。华尔街精英们在这方面的表现值得每个人学习。

他们的创富路，不仅不是一帆风顺的，甚至相对于很多人来说，要更为坎坷，更为崎岖。而且他们的每一个决策所面临的风险都更大，甚至是致命的，有可能一夜之间就会倾家荡产。正是这样大魄力下的大风险，才带来这样的大收益。连股神巴菲特也有投资失败的时候，更不用说其他人了。所以，从哪里跌倒，就从哪里爬起来。及时分析跌倒的原因，在以后的道路上及时调整策略，分析可能存在的问题，及时做出应对方案，这样的跌倒本身就是有意义的。

对每个人来说都一样，不管是追求什么，这一路上总要经历很多风雨，太容易得来的东西反倒没有价值，也不会被珍惜。而追逐梦想的过程本身就是成长的过程，一个人要在这场面对风雨的行进中对自己有更深刻的了解，更加积极主动地面对生活中的不如意。能够在困境中重整风帆的人，更有可能获得成功。

华尔街精英财富第二课

► 时务课

跟着时代去赚钱





大时代下的赚钱智慧

智慧的权威解释是：对事物能迅速、灵活、正确地理解和解决的能力。由此可知，大时代下的赚钱智慧，就是指在大时代下，对赚钱信息及事物，有迅速、灵活、正确的理解和解决的能力。

自从基金在 1993 年成立以来，华尔街精英迈克尔·劳尔的旗舰基金取得了优异的成绩。在扣除所有费用后，年平均复合净收益率为 72%，是当时较好的纪录。而令人惊讶的是，在劳尔的旗舰基金中，股票从峰顶到谷底下滑的最大差值只有 8.7% 左右，并且基金每一次达到新高所需的时间从来不会超过 4 个月。

他是如何做到的？劳尔把自己的投资组合限定在一个小数量的范围内，经过严格的选股，通常一只股票必须通过 6 道审核程序：

1. 他必须完全了解这家公司或者行业板块。
2. 观察这只股票是否有过在相对市场平均水平的大幅度的价格下跌的情况，其下跌率大约在 50% 以上。
3. 了解这家公司是否有完善的资产负债表和合理化的现金流。
4. 了解是否存在内部购买行为或者有公司认购的计划。
5. 明确这只股票是否具有紧迫性的价值。
6. 是否存在使股票在不久的将来有波动的催化剂。否则，即使前面 4 个条件将限制下跌，股价还会停留在现在的水平很长时间，阻碍价值资本。

懂得抓住时机，掌握准确的最新资讯，走在竞争对手的前面，知己知彼方能取得成功，这是华尔街精英在大时代下赚钱的心智。智慧是慢慢积累起来

的，它是指在不断奋斗和拼搏的过程中，一次与社会、与人不懈博弈的漫长旅行。要在时代下获得财富，就要有过人的智慧，既要学习成功人士的经验，又要学习失败者的教训，不断充实自己，更重要的是必须在实践中培养自己的财富智慧。

华尔街精英们在做最终决策时，必须慎重考虑两个问题：第一，要非常小心地重复审视这个项目，虽然早已计划好，但还是要慎重考虑这个项目的未来是怎样的；第二，要考虑财力、人力、物力是否可以支撑这个项目发展。当对这两个问题得到肯定的答案之后，全力发展这个项目，一定要比对手做得更快更全面。这不仅需要敏锐的头脑，更需要做到知己知彼，方可决胜负。

1870年，美国石油大王洛克菲勒，在成立标准石油公司时放言：“总有一天，所有的炼油制桶业务都将归标准石油公司。”他的这一狂妄的举动，在当时引起了不少人的争议。

然而，洛克菲勒做到了。在洛克菲勒对自己进行严格审视后，他的计划可谓完美无缺，一切都在按照他计划的轨道进行着。不到两年的时间里，他就吞并了当地20多家炼油厂，控制了90%的炼油业，并且掌握了全部主要输油管道及宾夕法尼亚铁路的全部油车的控制权。随后，他接管了新泽西一家铁路公司的终点设施，迫使众多石油资本家纷纷拜倒在其门下。之后，他开始控制全国的石油业，操纵了纽约中央铁路公司、伊利公司与宾夕法尼亚公司开展铁路运费方面的竞争。结果，在8年的时间内，洛克菲勒几乎控制了美国全部的工业和几条大铁路干线。在1882年，他创建了美国历史上第一个托拉斯。

在人生道路上给自己定位很重要，不要苛求自己达到不可能达到的高度，只要能把每一件平凡的事做好，那么这就是成功。然而，把每一件简单的事做成成功并不容易。知己知彼，方能决定胜负。最困难的事情就是认识自己，只有真正地了解了自已，掌握了自己的长处，懂得去避开自己的不足，通过其他方式进行弥补，那么，你离成功就不会遥远了。

有眼光的人，能够“耳听六路，眼观八方”，创造机遇，实现财富梦想。



第二课·时务课

因此，一个人能否获得财富，关键看他是否拥有发现财富的眼光；反之，没有眼光的人，哪怕是天上掉下馅饼他都不懂得去接，从而与财富擦肩而过。能够推迟欲望的满足，能够有长远的规划，这是每一个华尔街精英身上所具备的基本特征。

华尔街精英的才智过人，他们的眼光比常人放得更加长远。他们将权力范围扩大，涉足于政界。正因如此，在大多金融业中，他们在政界的权力也在不断攀升，暗藏着前所未有的力量。他们迅速便捷的融资和长远的发展眼光，喂养了伟大的新产业、汽车业和航空业。

人们都知道，知识改变命运。然而通过知识改变命运的同时，还要磨砺眼光。华尔街精英告诉人们：致富的秘诀在于“大胆创新、眼光独到”。眼光对于人们来说是很宝贵的，从经济学角度说，独到的眼光就是一种财富。

作为华尔街的优秀交易员，做成一项成功的交易不是件容易的事，这需要花大量的精力去找到一个能稳定获利的方法。有时候，不管费多大的劲，都找不到答案，那将注定会失败；而有的时候，当市场环境发生了变化，一个成功的交易系统的生命力也会是昙花一现。

华尔街精英，也有过失败的时候。在8年中沃尔顿都取得了年平均复合回报收益率扣除管理费用后为92%的业绩，现在却跑输了标准普尔500指数；加兰特是空头交易者，在1994—1999年间的平均年复合收益率为15%，而当时纳斯达克指数平均涨幅为32%，当它处于熊市时，与其交易方法一致，空头的成绩上来了而已，并没有太大变化。创办5年来，弗莱彻的基金平均每年的复合收益率达到47%，但在熊市中仅保存了资本。5年来，米内维尔的平均年复合收益率竟然从220%直跌到熊市中的3%，雷斯卡波则对他的交易系统的效果失去了信心。

失败是成功之母，在这些华尔街精英们没有取得成功的时候，以不变应万变的做法是行不通的。学会灵活变通，才是生存的王道。华尔街精英江恩总结自己的经验时指出：随着时代的变化，环境也发生了不同的变化，在某种程度上也已经改变了市场的行为。短期的利益振荡难保它万无一失，待在办公室里解读即时行情的方法已经过时，许多股票变得十分平静，而且运动得更加缓慢，这就减少了在短时间内迅速获利的可能性。短期宽幅振荡的股票已不再比比皆是，你只能通过长线持有来赚钱。



时代缔造财富

在经济腾飞的时代，财富孕育而生。它就像在滚雪球，只要有一定的坡度和湿润的雪，那么雪球就会越滚越大，财富就会越积越多。时代缔造财富就是指，在投入并能不断滚动增长资金的环境中，让资金有足够的时间滚大，从而缔造出强大的财富体系。

华尔街在政界巨大影响力的直接代表安德鲁·梅隆，是美国历史上最有权势的财政部长之一。梅隆家族的财产为数十亿美元之巨，这个庞大的企业帝国在美国已成为超级巨富。他通过银行作为控制协调中心，并利用联合信托公司进行各种活动，成为一名企业家、银行家。在那个时代里，他曾开过石油公司、钢铁公司、煤炭公司、铅公司、钢砂公司，创建了多样化的企业。

正所谓，时代缔造财富。梅隆利用了这个时代的弱点，以银行作为控制协调中心的前提下，事业蒸蒸日上，还涉足到了不同种类的多样化企业中。

众所周知，没有不会跌的股票，任何事情都会有高峰和低谷的时候。财富也是一样，在一个时代，财富会令人膨胀；同样，在一个时代，财富也会被卷走。把握时机，乘势而上，是明智的选择，而骄傲和自满必将引发大的灾难。

纽约华尔街是个点石成金、一夜暴富的神奇之地。从巴菲特到索罗斯再到格雷厄姆等亿万富豪，都是从这里出发的。这里不仅是世界金融的中心，也是全球经济的心脏。华尔街缔造出了一个又一个时代巨富，他们的成功是不可否

认的事实。

1913年前，华尔街是美国一切金融力量的枢纽，而这个枢纽的主导者就是约翰·皮尔庞特·摩根。身为华尔街最显赫和传奇的人物，摩根虽然没有担任政府公职，但位于华尔街23号的摩根银行，在美联储体系成立以前，多次充当了实际上的美国中央银行角色。

在19世纪末到20世纪初，摩根用自己的财力和威望，一次又一次地为解决经济危机，在事实上调节了货币供给。比如《谢尔曼白银法》引起的黄金外流、1907年的挤兑恐慌，政府最后都不得不求助于摩根。

美国政府对摩根的依赖居然达到过这样的程度，直到1913年摩根去世，美国才成立了联邦储备银行。

与其说是华尔街缔造了时代巨富，倒不如说，时代需要华尔街的精英。华尔街精英的财富，是金融时代所赋予的。华尔街的精英，按照自己的原则对自己的生意、自己的利益以及整个国家和经济全局进行安排和干预，在人们不经意间，得到了财富的成功。华尔街精英的出现，改变和提升了美国的文化地位，改写和加速了美国的收藏史，充实了美国的文化库。

华尔街是大公司和大金融机构的集中地，同时也是国际证券市场的中心。美国10家最大银行中的6家银行以及纽约市证券交易所、美国证券交易所等均在此设址。“华尔街”因此成为美国金融中心的代名词。华尔街金融中心辉煌夺目，经久不衰，它曾经历过繁荣世界的浮沉，从20年代的狂飙到1929年大崩盘，1983年的复苏等等，因此，华尔街也是全世界的金融中心。“华尔街”至今是各大名校学子所向往的地方。

华尔街精英的故事，至今仍被人们传诵。它造就了世界级的巨富。1899年，赫蒂·格林得知亨廷顿向某银行借了一大笔款，而且拖欠了一些债款，格



第二课·时务课

林就开始往那家银行大笔存款，与此同时，亨廷顿便继续从那里贷款。时机成熟后，他到银行要求马上提走自己所存的 160 万美元。银行连忙联系亨廷顿，要求收回刚给他的贷款，当时亨廷顿被搞得几乎破产。

时代可以缔造财富，同样，财富也可以缔造时代。我们不仅要把握时代所带给自己的信息，而且还要懂得利用时代的信息为自己创造财富。乘势而上，这就是华尔街精英所信奉的宗旨。然而，机会往往是留给有准备的人的，愚蠢的行动，能使人陷于贫困；投合时机的行动，却能令人致富。

正所谓“成也萧何，败也萧何”，这就要看个人怎么去把握。华尔街不仅是世界金融的中心，也是全球经济的心脏。但是，正是由于华尔街的闪耀才吸引了更多人才的关注。然而，骄傲和自满使人们忽视了次贷危机的爆发。它不仅导致全球金融市场的经济衰败，而且也暴露了华尔街的贪婪和自满。任何事物都具有相对性，时代可以缔造财富，也可以毁灭财富。

随着次贷危机的爆发，一个个金融巨头的倒下令人毛骨悚然。美林、雷曼兄弟、AIG……倒下了。华尔街的精英们，通过各种各样的手段来创造财富，在当时，无疑创造了辉煌，却没有发现在辉煌的背后埋下了祸根，引发了如此巨大的金融危机。在这次金融危机中，华尔街的精英们，被称为是这场危机的“罪魁祸首”！

在这个“弱肉强食”的时代，弱者坐失良机，强者制造时机。次贷危机给华尔街的精英带来了惨痛的教训，不少精英因此失业，然而，也有幸存者找到了新的工作岗位。当选择不了时机的时候，就要学会适应时代的变化，等待机遇的出现，这是华尔街精英的明智之处。

时代造就英雄，很多广为人知的英雄往往都是时代造就的，脱离了那个特定的时代，英雄就不再是英雄。而在一个时代要出现英雄的时候，识时务者就

成了英雄，或者说“乱世出英雄”。

想成功，定然要抓住时机，迎难而上。好的时机千载难逢，好的想法也转瞬即逝。所以，该行动时一定要敏捷，该出手时就出手。



识时务者，方能成就财富帝国

随着时代的飞速发展，每时每刻都有事情在发生变化。在喧闹的股市中，每天都可以看到有人欢喜有人忧的场面。古人云：识时务者为俊杰。这句话用在财富课上，则可谓：识时务者，方能成就财富帝国。

达尔文在进化论中指出，生物之间存在着生存斗争，适者生存下来，不适者则被淘汰，这就是自然的选择。生活也是一样，随着时代的变化，人们在各行各业的激烈竞争中，从低级到高级，从简单到复杂，不断地去适应和改变自己，从而成为社会的佼佼者。

大鱼吃小鱼的故事，最为平常不过了。从这个小小的事情里，缩影出的是现实生活的残酷。在这个“弱肉强食”的时代，适者生存这样的丛林法则，也渗入了现实生活当中。

有人认为，弱肉强食是一种野蛮的行径。但社会就是这样，你若强大，便可稳坐泰山；你若弱小，就会被淘汰。在社会中，人们靠的就是实力，就是竞争力！

随着人们生活和工作压力的增大，学会适者生存也更加重要。从心理学角度分析，强者生存可以这样理解：谁的心理素质越强，谁的心理状态就越能适应社会的发展和变迁，谁就更有可能出人头地，获取幸福与成功。在华尔街有着成千上万的炒股高手，而他们的心理素质、承受能力也是参差不齐的。

世界巨富巴菲特，在1966—1968年春，美国股市一片走红的时候，很多人都在欢呼，而巴菲特却显得坐立不安。他发现在股市形势一片走红的时候，

他很难找到廉价的股票了。虽然股市走红，给投机者带来了横财，但巴菲特却不为所动。

在1968年5月，美国股市一路凯歌之时，巴菲特却在这个时候提出要隐退。这个决定令当时他的合伙人感到惊讶。果然，到1969年6月，短短一年的光景，美国股市一片飘绿，像泄了气的皮球，一直衰退，没有一丝生气。

持续的通货膨胀和低增长使美国经济进入了“滞胀”时期，很多股民都因此受到了影响，意志消沉。然而，巴菲特却暗地里欣喜异常，因为他又看到了商机，发现了太多的便宜股票，财源即将滚滚而来。

一场没有硝烟的战争，让无数个华尔街精英倒下了，但还是有少数人幸存下来。难道是因为他们比别人幸运吗？显然不是，只有适应环境变化的那些精英，才是最后的幸存者。巴菲特认为，股票的价格应建立在企业业绩成长而不是投机的基础之上。同样地，在当今市场竞争中，懂得把握好局势，找准投资方向，是取得成功的关键。

胜者为王，败者为寇。初始赢家并非最后的赢家，而那些知己知彼的人，才是最后的胜利者。在华尔街，每天都有数以万计的人经历失败和成功的洗礼。有这么三种人群：第一种是，心存投机的幸存者；第二种是，狂妄自大的失败者；第三种是，知己知彼的勇者。

在华尔街精英的日常工作中，并购其他机构是最为激动人心的事情。对华尔街精英来说，并购如同战争，其中充满着试探、进攻、防御或反客为主等复杂的战略和战术。它既是一场资本的较量，同时也是一场智力的较量。

摩根就是这类人物的代表。美国金融学专业教学中曾经有句俗语：“公元前4000年上帝创造了世界，但在1901年又被摩根重组了一回。”

在美国南北战争后，铁路建设成了当时人们最关心的话题，各地纷纷向铁路公司注资。然而由于地方的种种限制，铁路间的衔接导致的资源浪费严重成了一大问题。而此时的摩根盯上了这块“肥肉”，决心对铁路行业进行一次规



第二课·时务课

模庞大的并购重组。

摩根清楚地知道，并购不是件简单的事情。他以投资银行的角色，完成了这一完美的计划。在并购过程中，投资银行在其中充当了核心角色。摩根既是出谋划策的军师，也是调兵遣将的指挥官，有时甚至还担当挑起或调停战斗的说客。

首先，摩根协助萨斯科哈那铁路的总裁杰拉姆击败了对手古尔德，最终取得萨斯科哈那铁路的控制权。这一举动，拉开了摩根并购行动的序幕。机会往往留给有准备的人，威廉·范德比尔特私下里找到了摩根，希望他接手自己在中央铁路局75%的股权。于是，摩根组织了一个国际辛迪加，将威廉·范德比尔特手中的35万股股票联合接手了。摩根不仅获得了巨额的利润，而且还顺利实现了对纽约中央铁路的控制。随后，摩根看到了铁路业陷入资金危机，便联合其他银行家建立金融财团，不断实施铁路兼并。

摩根利用其投资银行，通过股票或债券的形式，甚至是联合全美和欧洲的金融资本，用以成倍放大并购的力量，加速并购活动的进程，使得并购活动更加频繁。

鲁迅先生曾在一书中说过：“真的勇士敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血”。华尔街精英正是如此，在他们经历无数次的交易中，不可能每一次都是成功的，良好的心态正是他们成功的关键。华尔街精英所具有的特质是：勇于追求目标理想，不会放弃任何希望，具有越挫越勇的特质和在困难环境中不易被击败的精神。

人生就像一场赌博，每个人在决定事情的时候，都在自己认为可行的事情上下了注。但事与愿违的事情常常出现，一帆风顺的事情只可能出现在童话故事里，生活中会遇到很多的坎坷，这也是不可避免的。每个人都应像华尔街精英那样，越挫越勇，在失败中总结经验。唯有识时务者，才能成就财富帝国。

学会摒弃传统，保持观念和时代的一致性

中国有句古话，“不听老人言，吃亏在眼前。”当今社会，无论是科技还是经济的发展都是一日千里。尽管很多时候，我们都还需要依靠先人总结下来的经验去做事，但在必要时，我们要想获取成功，创造财富，就必须学会摒弃传统的思想，让自己的观念跟随时代的步伐，与时代保持一致性。

时代的变迁是让人难以预测的，与时代脱轨的人，很容易被时代抛弃。所以我们在时代变迁的浪潮中，必须把握好传统与时尚的平衡点，既要努力学习传统文化，完善自己，同时也要保持与时代观念的一致性，甚至必要的时候，我们需要暂时的摒弃传统思想，跟随时代的浪潮。因为适者生存，也只有适应了大环境，才能保障传统文化的传承。

而摒弃传统，不代表否定传统、抛弃传统，而是为了平衡与时代变迁之间的平衡点，能屈能伸，从而得到更好的发展，让传统得到更好的保护。

时代缔造财富。只有追随时代的脚步，与时俱进，不断创新，才能在追求财富的道路上不脱节；也只有让自己保持和时代一致的观念，才能让自己在争夺财富的立场中立于不败之地。

百事可乐是世界两大可乐品牌之一，是可口可乐公司最大的竞争对手，也是世界上最成功的消费品公司之一。自19世纪90年代诞生至今，百事可乐已在全球200多个国家和地区拥有14万名雇员，在2004年实现销售收入293亿美元，成为世界第四大食品和饮料公司，并进入了《福布斯》杂志评选的“全



第二课·时务课

美最有价值公司品牌”的前十位。百事可乐是后来者居上，它所取得的这些成就与它紧随时代潮流，紧紧抓住年轻人的市场，并将喝百事可乐变成一种潮流文化是分不开的。

1940年百事可乐在全美推出主题名为“Nickel Nickel”的广告后，受到了不少的欢迎，甚至被翻译成50多种语言进行播出，而销量也屡创佳绩。到了50年代，百事可乐找来各界名人对产品进行代言，开始大做广告，销量也开始直逼可口可乐，但始终没有超越可口可乐。到了60年代，百事转变策略，开始以年轻人卖点，推出了一系列的符合年轻人欣赏品味、以挑战为主题的广告，迫使可口可乐的销量开始下降。而百事也开始了自己以“渴望无限”为主题的品牌理念，并以足球和音乐作为自己的品牌文化载体和基础，在媒体广告和社会公益活动中借助众多球星和歌星来倡导自己的品牌文化，告诉年轻人：“机会和理想有着无限多的空间，你们可以尽情地追求。”而百事推崇的“快乐自由”的风格也开始广泛地被年轻人所理解和接受，从而使很多的年轻人成为了自己品牌的忠实fans（爱好者）和热情消费者，喝百事可乐开始更多地成为一种文化潮流。

百事可乐在成长的一百多年中也曾面临过濒临破产的危机，但是其最终成功，主要就是得益于百事可乐的高层管理者敢于摒弃传统的营销和文化模式，顺应时代的潮流，对自己的产品进行大胆的开拓创新，从而赢得了最后的胜利，也让自己的文化品牌得到了有效的保护。

俗话说“留得青山在，不怕没柴烧”。其实在传统思想和时代潮流之间的矛盾关系也可以用这句话来概括。顺应时代的变化，只不过是得到了更好的发展，只有发展才能生存。只有跟随时代的潮流，才能更好地保护传统的“小鱼”。

很多时候，时代潮流的来临是汹涌的，如果我们顽固执著，以刚克刚，那么不但不利于我们自身的发展，还极有可能影响传统文化的传承。所以，很多时候，我们必须顺应时代大局，寻求自身的发展，让我们的传统更好地传承。

肯德基的品牌创始人，“肯德基炸鸡”的发明者哈兰·山德士上校，从小家境贫寒，经历坎坷，直到40岁才开始自己的创业之路。在经历过许多失败挫折后，他依然坚持努力，终于在66岁东山再起，开创了全球最大炸鸡连锁集团的辉煌。

山德士上校自幼丧父，弟弟妹妹众多，母亲不得不拼命打零工维持一家生计，而身为家中长子的山德士也肩负起了照顾弟弟妹妹、分担母亲重任的责任。由于母亲长期白天不在家，所以山德士便担当起给弟弟妹妹做饭的任务，持而久之，山德士练就了一手烹饪技能，学会了烹饪好多菜。

山德士40岁时，才在肯塔基州开了一家加油站，开始了自己的创业之路，之前他换过无数工作。当时过往加油的人很多，由于长途跋涉的缘故，很多人都饥肠辘辘的样子，这给了山德士启发：“我手艺不错，何不顺便做点小快餐，解决一下他们的饥饿呢？”于是，山德士开始在加油站的小厨房里做起一些便饭快餐。后来，他又推出了自己的一些特色食品，其中就包括了肯德基炸鸡的前身。因为山德士的炸鸡口味鲜美，味道独特，很快大受欢迎，很多人专程过来吃炸鸡。而渐渐地，吃炸鸡的人超过加油的人。原本为了扩大加油站的业务而增加的快餐业务，现在反而风头盖过了加油站。这也让山德士倍感意外，为了顺应形势，扩大生意，他又在加油站的对面开了一家山德士餐厅，专门经营炸鸡业务。而他也因为炸鸡声名远播，被肯塔基州的州长授予了上校官阶，以此感谢他在饮食方面对肯塔基州所做的特殊贡献。

第二次世界大战爆发后，由于政府的政策要求，山德士的加油站被迫关闭，而他的餐厅也因为政府修建高速公路的需求，被迫关门。突如其来的一切，一下子把山德士推进了深渊，由于债务原因，他用光了所有的存款，一夜之间从人人尊敬的富翁变成了一文不值的穷人。此时的山德士已经56岁了，所能依靠的只有政府每月发放的105美元救济金。但是，山德士并没有因此灰心沮丧，他认为：“我既然还能依靠政府的救济金勉强生存，那么就一定还有什么事情是我可以做的。”于是，他重新开始了自己的第二次创业之路——推销自己的炸鸡技术。



第二课·时务课

刚开始时，没有哪个饭店老板愿意相信他，甚至觉得和这个怪老头谈话就是浪费时间。整整两年，他一共被拒绝 1009 次。但终究是“功夫不负有心人”，1952 年，山德士上校的第一家授权经营肯德基餐厅在盐湖城正式建立，这也是餐饮加盟特许经营的开始。5 年后，肯德基在美国和加拿大已经发展到了 400 家连锁店。

1962 年，年仅 29 岁的约翰·布朗律师和 60 岁的资本家杰克·麦塞组成的投资集团找到山德士上校，愿意用 200 万美元的巨款购买上校的炸鸡事业。山德士虽然心中不舍，但是为了自己炸鸡事业的发展，最终同意将自己的事业交给年轻一代去做。虽然此后肯德基又经历过多次转手、变化，但是其经营模式一直未曾改变，而山德士上校的笑脸形象招牌也一直沿用，留传至今。

肯德基的成功，不仅与山德士上校的精湛手艺有关，更与山德士上校懂得顺应时代发展，规避与潮流的矛盾，接受客观事实，及时让贤于更有生命力和竞争力的后来人密不可分。这也使得肯德基得以长久留传，在与时俱进的同时，也在人们心中成为经久不衰的传统品牌。

珍惜每一个转瞬即逝的机遇

机遇是在时代的不断变迁中产生的。因为时代的变迁，人与人之间、人与大环境之间的关系会发生变化，所以就产生了不断的新欲望和新需求，新的机会也因此而不断地产生。所以说，在不断的时代变革中，要想成功，一定要学会抓住转瞬即逝的机遇，好好把握机遇，从而利用机遇，走向成功。

机遇如同爱情一样，是一种可遇而不可求的东西。而机遇的出现更是转瞬即逝的，有的人遇到过许许多多的机遇，但是却在机遇来临时没有做好准备，眼睁睁地看着机遇从眼前溜走。有的人苦苦追求一生，只为一个机遇，甚至有的人追求一生都不曾与机遇有缘相遇。所以我们要追求成功，不仅要懂得抓住机会，更需要学会为机遇做准备，学会创造机遇。

首先，我们要明确自己的追求目标，还要明白机遇不是运气，我们应该为自己的目标而努力奋斗。勤奋是抓住机遇、实现目标的关键。越勤奋的人，遇到机遇的概率就越大，成功的机遇也就越多。很多时候，机遇就像是一块粗糙的石头，而我们也只有将自己变为雕刻家，才可以发现它的美丽，从而创造出属于它的美丽。对于机遇而言，“不怕给你瓷器活，就怕你没有金刚钻”。

股神巴菲特在5岁时就开始了自己的投资挣钱生涯。他先是摆地摊卖零食，然后到高尔夫球场捡富豪们用过的高尔夫球进行倒卖，上中学更是跟伙伴合伙将游戏机租给发廊老板，以挣取外快。他11岁时，购买了自己人生的第一只股票，并对股票和数值变化产生极大的兴趣，从此他开始跃身股海。刚上大学时，他兴致十足地到宾夕法尼亚大学学习商务管理课程，但是很快教授们



第二课·时务课

枯燥乏味的空头理论让他感到十分失望，他认为这是在浪费生命。于是，两年后他转学到了尼布拉斯加大学的林肯分校，并在一年内就获取了经济学学士学位。随后，为了能学到更多更实用的商业知识，巴菲特申请了哈佛大学，但遭到拒绝。不过他总结以前大学的失败经验，在认真地考察和考虑后，他决定到哥伦比亚大学，拜师于一代“投资宗师”，有着“华尔街教父”之称的本杰明·格雷厄姆。巴菲特在格雷厄姆这里如鱼得水，而格雷厄姆也将毕生所学传授给了这位天分极高的弟子。巴菲特也正是依靠格雷厄姆反对投机，主张依靠企业的实际情况和未来发展潜能来选择股票的思想，不断地努力，终成华尔街一代“股神”。

巴菲特的一生并没有太多大起大落的机遇和挫折，这一切都源于他对目标孜孜不倦的勤奋追求，以及他对机遇谨慎敏锐的嗅觉。他的一生是追求的一生，因为对目标追求的渴望，他的脚步不曾停下，为机遇的到来时刻准备着，所以机遇对他也不曾停下脚步。

“机不可失，失不再来。”机会的到来是短暂的，要想获取成功，实现自己的目标追求，我们就必须能够敏锐地察觉到机遇的到来，并且像猎豹一样果敢地抓住那瞬间即逝的机遇。

机遇是短暂的，机遇需要我们用勤奋的努力来创造和实现，而创造实现机遇那短暂瞬间的过程是需要等待的。等待久了，人的注意力就容易分散，判断力也会因此而下降，所以说，当机遇到来的时候，我们必须能够敏锐、果敢地抓住它。

抓住了瞬间即逝的机遇，我们的命运便会在瞬间改变，我们的人生事业将会获得极大的推动，我们可以平步青云，轻松获取成功。生活中，总有一些人会怨天尤人，感叹命运的不公，感慨自己碰不到好的机遇。其实很多时候，机遇不知不觉中就站在了你的身边，但是，因为没有敏锐的洞察力及犹豫不决的性格，这一切都让你失去了抓住瞬间机遇的机会，机会悄悄溜走了，正如它悄悄地来一样。

历数美国的精英富翁，我们会发现，几乎所有的人都善于抓住机会，利用机会，也正是因为他们的这种品质，他们才会比平常人更能发现商机，更能创造财富。

钢铁大王安德鲁·卡内基就是一个善于给自己创造机遇，并且珍惜机遇，充分利用机遇，帮助自己攀登财富高峰的人。卡内基和美国早期众多富豪一样出身贫寒，生活清苦。在他很小的时候，他便开始到工厂里做童工，艰苦的工作环境磨炼了他坚忍不拔的性格，同时也让他深深体会到奋发图强的重要性。于是，他非常珍惜晚上上夜校的机会，认真学习复式会计知识。

在卡内基 14 岁那年的某天晚上，上完夜校刚回到家的他，在听到姨父对他说，当地一家大型电报公司需要一个送电报的信差时，他敏感地意识到，自己的机会来了。于是，第二天，在父亲的带领下，卡内基穿着崭新的衣服和皮鞋前去面试。

在到达那家电报公司的门前时，卡内基请他的父亲在门外等他，说自己想一个人进去面试，锻炼一下自己。原来，他担心与父亲一起进去，会显得自己孩子气，同时也怕父亲讲话不得体，冲撞到电报公司的经理。于是，卡内基单独进去面试。

由于卡内基刚移民美国没多久，对当地的路线并不是很了解，所以电报公司老板对他并不是很满意。但是卡内基对这次工作机会非常珍惜和重视。于是，他便继续恳求公司经理给他一星期的试用机会，并许下自己用一周时间将全城线路熟记的承诺。由于他的执著，公司经理被感动了，最终答应给他一星期的试用期。而卡内基也通过自己一周的努力和勤奋，兑现了自己的承诺，赢得了公司经理的信任，而这也成为了卡内基命运转折的开始。

投入工作后的卡内基，除了勤奋做好自己的本职工作以外，还每天早到一小时，利用工作之便，坚持学习收发电报的技术，很快他便熟练掌握了先进的电报技术，并获得提拔，成为了当地一流的电报员。



第二课·时务课

机遇是短暂的，可能一句话，可能一转身，它就不知不觉溜走了。抓住机遇的人是幸运的人，抓住机遇的人也就相当于半只脚跨进了成功的门槛。所以，抓住机遇的人更要懂得珍惜机会，将到手的机会发挥出它最大的效用，以帮助自己更好地取得成功。

借力时代, 你的财富不是梦

如果说我们是寻找财富路上的海盗, 那么时代就是我们脚下的大海。合理地借助时代浪潮的力量, 将会有助于加快我们追求财富的脚步, 实现我们的财富梦。

不同的时代, 就像不同的大海。每个大海都居住着自己独特的海洋居民, 时代也是一样, 在不同的时代, 蕴藏着不同的财富。所以, 要想借助时代潮流的力量去实现自己的财富梦想, 就需要先看清我们身处怎样的时代。认清时势走向, 就像冲浪一样, 冲浪前一定要认清浪潮的涌动趋势, 只有把握好浪潮的走向, 才能成功地驾驭冲浪板。也只有这样, 我们才能更好地摸准时代前进的命脉, 借力时代, 创造财富。

“金融大鳄”乔治·索罗斯认为, 股市投资应该看重整个大市场气氛, 市场短期的走势只是一种“羊群效应”, 而非由个别股票的品质决定的。众所周知, 索罗斯擅长做世界金融市场, 他曾击垮过英格兰银行, 并引发了1997年的亚洲金融风暴。而这一切, 都与索罗斯每次在投资前针对目标市场当时的大局势, 进行精密的研究分析是分不开的。因此, 索罗斯能够在自己投资前, 透过笼罩的迷雾, 看到其是否拥有希望, 清楚地明白自己要不要购买。所以, 当他发现自己因此身处不利时, 他也能够及时地走出困境。

1973年, 索罗斯和搭档罗杰斯一起创办了索罗斯基金管理公司。当时公司加上他俩, 一共三个人。公司规模虽然不大, 但是索罗斯和罗杰斯都投入了极大的热情。他们订购的商业刊物有30多种, 而且还搜集了1500多家美国和



第二课·时务课

其他国家一些公司的财务金融记录。不仅如此，他们每天还要研究分析至少 20 多份年度财务报告，而这些巨大的工作量都是为了能够寻找到一个最佳投资机会。经过大量的仔细观察，索罗斯发现，当时的银行业普遍信誉偏低，管理落后，很多投资者都不愿意光顾银行股票。但是，新一代的银行家正开始走向舞台，他们都是一些高等学院毕业的专业人才，而且他们正开始着手制定、实行一些新改革，银行的盈利空间正在逐步上升。因此，索罗斯认为银行的股票价值被市场大大低估了，于是他们果断地买入银行股票。经过一段时间后，果然，银行股票大幅上涨，索罗斯公司也从中获得了 50% 的利润。

索罗斯之所以能够成为全球最“恐怖”的金融家，与他善于观察时势，分析时势，认清时势，并善于借助时势浪潮的力量是分不开的。时代成就英雄，时代造就财富。时代的力量是无穷的，蕴藏在时代里的财富也是巨大的。

当我们对自己所处的时代有了一个清晰的认识后，针对时代形势的发展要求，制定有效的借力对策计划，将极大地提高我们的借力效率，保障我们获取财富。

美国通用汽车公司是世界上最大的汽车公司。通用汽车的前身是别克汽车公司，1908 年，美国的马车制造商威廉·杜兰特在买下别克公司后，于同年正式成立了通用汽车公司。通用公司一直以来都很注重迎合时代需求，迎合大众需求进行市场战略调整。在经历了前期与福特汽车的激烈竞争和美国经济大萧条等诸多的阻碍之后，1927 年，通用公司依靠着合理的生产管理和经营管理，以及车型设计的不断创新和正确的市场定位，远远地将福特公司甩在了身后，一跃成为了美国汽车行业的龙头老大，并保持其霸主地位至今。

第二次世界大战爆发后，美国政府实行民用汽车禁购政策，禁止美国人在战争期间购买汽车。于是，通用汽车利用自己的生产条件，开始将自己的生产重心转向军用市场，开始接受大量的军事订单。“二战”期间，美军有 1/4 左右的装甲车、坦克和飞机，1/2 的步枪和子弹以及 2/3 的重型卡车都是出自通用汽车公司，其总价格高达 13081 亿美元。

第二次世界大战结束以后，美国政府下令恢复了民用汽车的生产，通用汽车公司马上意识到将有一场汽车热销的浪潮到来。于是通用汽车公司针对市场形势和民众需求，开始大力集中推出一些实用、美观、具有很高盈利潜能的民用小汽车。此举一出，即取得了良好的收益。从而通用汽车公司也稳固了其在美国汽车市场上的霸主地位，并成为了美国军方最大的军资承包商。

我们都处在时代的大潮之中，谁都逃不出时代浪潮所带来的影响。也正是因为如此，我们才可以有机会借助时代潮流所带来的影响，置身于有利的地位，从而获取财富。

我们可以借助时代潮流的影响力，发掘自己的人生财富。但是在借力时代潮流的这个过程中，我们千万要注意保持好自己的思想独立性，不在潮流中迷失自我，不随波逐流。

一个具有独立思考能力的人，才具备借力时代潮流、驾驭时代潮流的能力，才能在时代的大潮大浪中借力前行，创造财富。而当一个人能够在时代的浪潮中脱颖而出，实现自己的财富梦想时，他必然也将开创属于自己的财富时代。

第二次世界大战结束之后，因为信息和交通等科学技术的飞速发展，世界局势很快进入到一个交流更加快捷、沟通更加方便的时代。各国人民之间的经济、文化的沟通 and 交流也越来越密切，各个民族和不同肤色的人们相互之间的相处也越来越融洽。世界正在发展成为一个自由、平等的大家庭。在当今世界局势的影响下，越来越多的人通过自己的努力，实现了自己的梦想财富，开创了自己的时代传奇。

在 20 世纪五六十年代的华尔街，有位年轻的华人投资家靠着出色的业绩在华尔街迅速崛起，并成为了当时人人都追随的明星投资家。他便是有着“华尔街金融魔术师”之称的华人投资家蔡至勇。

蔡至勇的父亲早年受当时留学潮流的影响，曾在美国留学，毕业后进入福特



第二课·时务课

公司，后被分派回上海担任福特公司上海总代理。1929年，蔡至勇生于上海，并随父亲在上海度过了自己的童年和少年时代。1947年，受当时的中国通货膨胀影响，蔡至勇一家移民美国，这也为蔡至勇后来在华尔街的传奇道路打开了大门。1949年，年仅20岁的蔡至勇在波士顿大学获得了经济学硕士学位，同时也表现出其在金融投资方面的天赋。1951年，蔡至勇正式成为了一名证券分析员，并在不久之后被富达招揽过去，成为富达证券研究员中的一员。虽然当时的工资仅是周薪50美元，但是对证券业的兴起，蔡至勇表现出了超常的热情。1958年，经过对当时市场大势的分析之后，蔡至勇将自己的一份建议书交到了当时富达老总的手中，他向老总表达了自己“趋势投资”的观念，提议公司再成立一只基金。富达老总看过建议书之后，便对蔡至勇表现出来的敏锐和智慧刮目相看，当即就采纳了蔡至勇的建议，而这只基金当年就让富达大赚了一笔。蔡至勇也因此获得了10万美元的分红，并被提升为总经理。依靠着过人的金融才华，蔡至勇在做富达达总经理期间，更是把公司营业利润的年增长率提升到50%左右。

1965年，由于富达董事会主席的年老退休，蔡至勇不小心卷入了富达掌门人之争，这也使他惨遭排挤，愤然辞职。受母亲的鼓励，蔡至勇开始在华尔街自立门户，成立了蔡氏经营及研究公司。1967年初，刚创业不久的蔡至勇发现：由于越南战争的影响，美国经济受到了很大的推动，在1965年和1966年两年的时间里，美国经济增长率均超过了6%，1966年更是高达9.5%。而当时美国的大小银行的低利息却没有变动。因此，蔡至勇敏锐地感觉到，经济的高速增长将促使人们不再只满足于将钱存到银行中获取微薄的利息，人们对其他高回报的理财形式有着迫切的需求。于是，蔡至勇让华尔街其他投资巨头们大跌眼镜，一口气推出了5种形式的基金。而他的“曼哈顿互惠基金”在推出的当天，便筹集到2.7亿美元的资金，创下了华尔街的最高纪录，至今无人突破。他因此也获得了“华尔街金融之王”的称号。

蔡至勇也成功地把握住了时代变化所带给他的有利条件和机遇，不仅实现了自己的财富价值，更是开创了属于自己的传奇时代。蔡至勇在华尔街所取得的成绩，在华人界至今还无人可及。

华尔街精英财富第三课

► 贪念课

理智赚钱不贪婪





君子生财，取之有道

贪念是激发一个人赚钱的原动力，但是在赚钱的同时，一定要保持好自己的理智，控制好自己的欲望不赚贪心钱，不贪败坏大众利益的钱财。这就是所谓的“君子生财，取之有道。”

没有贪念的商人不是一个合格的商人，但是一个没有道德的商人就不是一个合格的商人。或许有人说：“弱肉强食，适者生存。”但是，在动物界的生存法则里，还有一条“取我所取，循环发展”。大自然里的任何动物都知道在猎取食物的时候不赶尽杀绝，更何况我们人呢？很多时候，人们往往只记住了前面一条法则，而忽略了后面那条法则。所以，很多人也因此为自己无止境的贪念找到了借口。

做生意靠的是头脑机智和时势机遇，通过激烈的市场竞争，从而得到企业合理长远的发展。虽然很多时候，一时的投机钻空可以让企业获得不小的利益和短暂的成功，但是若不注重企业自身的规范化、合理化以及对法律的敬畏之心，一切终非长久之策，总有一天会付出沉重代价。这样的例子在中国可算是屡见不鲜。

2008年6月28日，兰州市的解放军第一医院收治了一位患肾结石的婴儿。据孩子家长反映，孩子从出生到现在一直食用河北三鹿集团所生产的三鹿婴幼儿奶粉。到7月中旬，解放军第一医院向甘肃省卫生厅递交了该婴儿泌尿结石病例报告，随后甘肃省卫生厅开始进行调查，并及时上报卫生部。此后，全国各地陆续发生此类案例多达上百例，事态相当的严重。各地方媒体也都陆续针

对此次事件展开深入报道。

9月11日，国家卫生部得出结果指出，甘肃等地出现的多例婴儿泌尿系统结石病例，大多婴儿都有食用三鹿牌婴幼儿奶粉的历史，经相关部门检验调查，怀疑三鹿集团生产的三鹿牌婴幼儿奶粉受到了化工原料三聚氰胺的污染，因而导致人体泌尿系统产生结石。

9月13日，党中央国务院对严肃处理三鹿奶粉事件作出了部署，并立即启动国家重大食品安全事故一级响应，成立应急处理领导小组。

2008年12月23日，石家庄市中级人民法院对三鹿集团下达破产令，同日，来自全国各地的400多个三鹿品牌一级代理商齐聚三鹿集团的石家庄总部，追讨因三鹿召回问题产品而垫付的退货款，而三鹿加上所欠供货商货款、员工遣散费以及奶牛的收奶款，三鹿的总负债高达20亿元人民币。而三鹿2007年的公开资料显示，2007年年底时，三鹿净资产为12.24亿元人民币。三鹿资不抵债，宣布破产。

2009年1月22日，三鹿集团董事长田文华因生产、销售伪劣产品罪，被判处有期徒刑，剥夺政治权利终身，并处罚款2468万元人民币。

就此，曾经连续14年保持全国奶粉产销量第一的企业，就这样在社会公众的道德谴责声中，终因资不抵债被迫破产。

三鹿曾经的辉煌是值得骄傲的，但是三鹿的下场也是罪有应得。当一个人、一个企业在最初欲望的引导下走上奋斗图强之路时，也必须考虑到未来在面对欲望膨胀时，所应该采取的应对策略，必须保持好自己的冷静思维，控制好欲望。否则，一旦欲望膨胀，它也必将带领我们走向毁灭之途。

美国是世界经济的中心，华尔街则是世界金融的天堂，这里给了人们无限的获得财富的机会。但是很多时候，天堂和地狱之间也只是一线之隔。有金钱的地方必有贪欲，所以在华尔街这个充满了贪欲的地方，类似三鹿的例子也是屡见不鲜，就连声名颇好的世界首富比尔·盖茨也曾因为欲望驱使，陷入垄断竞争之中，从而最终使微软获得了6亿多美元的天价罚单；2005年的“安然假



第三课·贪念课

账风波”，最终使前安然公司首席会计师理查德·考西受到了 125 万美元罚款和 7 年监禁的惩罚；再如 2008 年的雷曼兄弟破产，引发出来的金融机构的信用危机最终演化成了全球金融危机。由此可见，君子取财，真的是需要依道而取。

赚钱要理智，要有一定的道德底线，要遵守法律。其实，最主要的一条应该是不危害人们的切身利益，不能拿人民的财产和生命安全作为自己赚钱的砝码。天网恢恢，疏而不漏，这样害己害人的行为，定然会遭到惩罚。

在华尔街的众多商业精英里，也有为数极少的人在贪婪的深渊里落得身败名裂，但是能够成就大事业的人，都会对自己有严格的要求。

有所为，有所不为。每个人都应该清楚什么是可以做的，是应该做的；什么是不可以做的，要绝对禁止的。尤其是在商业行为里，法律法规的限制和监管有些时候可能会显出某些滞后性，这就要求行为主体在具体的活动中，要对自己严加要求，要有行业标准，不要想着钻法律的空子。要时刻想到更多人民的利益，而不仅仅是满足自己的赚钱欲望。

必要时，不妨时时给自己一些警醒，看看哪些人又落水了，哪些人又下马了，这些事件都应该引起自己的反思。一个人要有最基本的社会责任心，对社会要有自己的担当，也就是一个人的良心。且不说一个人应该对社会承担什么样的责任，最首先的是他该做好自己这个人，做一个堂堂正正的人。

✎ 给“贪欲”上一把锁

不论是在西方还是东方，贪欲对人类的进步是极其重要的，而它带给人们的反作用力也是极其强大的。要想做一个真正的富者，首先要在财富和欲望面前做一个智者，能够让自己不受欲望所控，而是控制欲望为己所用。要明白自己在追求财富的道路上什么可以做，什么不可以做。

贪欲是人与生俱来的，它是人生活的动力和追求。贪欲的膨胀是无止境的也是难以捉摸的，而一旦贪欲膨胀起来，则很容易令人冲昏头脑，陷入迷途。所以，对贪欲一定要学会适可而止，学会时常地限制它、压抑它，必要的时候要给它上一把锁。

华尔街曾经只是一条无名的小街，但是当两百多年前的美国大亨们带着他们的“贪念”来到华尔街后，时至今日，经过这两百年的风雨建设，华尔街的意义已经超越了其所在的狭小空间范围，成为了世界金融的心脏。在这个世界金融的心脏，每天都在上演着财富的神话，在这个“心脏”生存下来的人，仅凭高智商和对市场敏锐的嗅觉是不够的。

有句话说，一个人缺什么，就会最经常地表现出什么。可不可以说华尔街上辛勤奔波或运筹帷幄的这些人，缺少金钱呢？当然不是。不可否认的是有部分人，在华尔街寻梦、追梦，是为了实现自己强烈的赚钱欲望，但这样的人很少，也不会成大气候。更多的人是在展现自己的智慧，甚至这种展现并不是要让很多人看见的，只是自己个人的行为。与其说是他要向世界证明自己的实力，不如说他只是在证明给自己看。

“旁观者清”，很多成功的人身上被人们有意无意地罩上了太多的光环，



第三课·贪念课

引得人人顶礼膜拜，这本身就违背了成功人士的初衷。他们其实从来都没有想要那么复杂，而只是仅仅在实现自己，或者就是在简单地完成自己的工作，而有区别的也许只是他对自己从事的工作有不可遏制的强烈的喜爱和天赋，他运用自己的智商和智慧，让自己在这项工作里如鱼得水，游刃有余。

可以说，对很多人而言，与其说赚钱是一种欲望，不如说赚钱是一种兴趣，是一种乐趣。兴趣是最好的老师，带着这样的心态来赚取财富，因为没有那么强的功利心，才更容易达到一个比较高的境界。有多少人是为了赚钱而赚钱呢？

人的贪欲难以避免，尤其在某件事初见成效的时候，一个人看到了自己的一点能力，心里的贪欲很快就被点燃了，甚至认为自己一下子就可以只手遮天，因此也就无法无天。

幸福的人，在追逐财富的路上都会给自己的贪欲上一把锁。被贪欲控制的人只会是个敛财狂，他不知道自己赚钱是为了什么，甚至也不会去消费，赚钱的最初目的早已被他忘在了脑后，而只是把一味地积聚财富当成人生的终极目标。更有甚者在这个过程中不择手段，不顾法律和道德，以侵犯人民的生命安全为代价，这样得到的财富本身就是罪恶的，又怎么会有意义呢？

在中国经济的发展史上，牟其中该算得上是其中一个很有名的人物，尤其是在 20 世纪八九十年代，这个名字和一系列大事连在一起，而牟其中也成为中国的“首富”和“首骗”。

在 1989 年，一直深信自己是商业天才的四川万县人牟其中，终于得以证明了自己的“天才”，那就是“罐头换飞机”。

在从万县到北京的火车上，牟其中认识了一个河南人，从这个河南人的口中，他得知面临解体的苏联要出售一批飞机，但却找不到买主。异想天开向来是这个商业天才的长项，他认定这是一个值得冒险的生意。但是他的南德公司既没有航空的经营权，也没有足够的资金来买飞机，要做成这样的贸易简直是天方夜谭。

但牟其中决定一试，他说服川航同意购进苏联的飞机后，就开始了与苏联航空工业部的官员联系，并在北京的钓鱼台国宾馆接待了他们。于是，在牟其中的空手倒腾之下，中方用价值4亿元人民币的500车皮轻工产品成功换购了四架苏制飞机，使这笔不可能的生意变成了现实。牟其中自然成为全国的热点人物，他自称从中赚取了8000万到一个亿，这是在20世纪80年代。

对“空手道理论”深信不疑的牟其中，在其后又用同样的理论策划了一系列大的计划，有的成功，有的失败，也越来越表现出他的狂妄。而一直到现在他还在狱中，不知在安静的日子里，他是否会对自己的商业行为进行反思，是否会觉察出自己的贪念过重。

“空手道理论”也可以概括很多华尔街精英们的创富路，或者说这是日渐成熟的一种商业运作模式，即赚取公司的市值差价，这样的财富无疑是巨大的。但是，要遵守商业行为规范，不能随意妄为。牟其中就计划过在喜马拉雅山炸开一个宽50千米、深2000多米的口子，企图将印度洋的暖湿气流引入中国西南的干旱地区。

人的贪欲是无穷尽的，生活中有很多例子都能对人们起到很好的警示作用。但是，在实际的追求财富的过程中，很多人还是会触碰到道德的底线，结果前功尽弃，所有的努力和积累都功亏一篑。贪欲本身在财富上就占有很大的比重，一个人的贪欲甚至会大到他自己都无法想象的程度，有时候可能自己都觉得可怕，怎么会有如此大的野心和欲望难以满足？

华尔街上成功的精英们都会时时提醒自己，到底自己追求金钱是为了什么，有没有偏离原来的目标，在这条追逐的道路上有没有感觉到一点心慌或者疲惫？这个时候就要认真想一想自己最初的愿望，而不要在陷入欲望的深渊后还不自知，白白地成了自己贪欲的牺牲品。



第三课·贪念课

取己所得，非礼勿动

是你的不会走，不是你的也强求不来。这个道理大家都明白。但是在实际的生活和工作中，却往往会出现另一番场景。很多人都想得到更多的东西，得到的不知道珍惜，没有得到的又似乎总是更好的。于是很多人陷入这样一种财富价值追逐的怪圈，绕了一圈后，什么也没得到。

贪欲的产生在很大程度上是由于一个人对自己没有明确的定位，不知道自己到底要追求什么，自己现在做的这件事到底是为了什么，或者说对生活对工作都没有一个明确的定位。在生活中没有方向的人是可悲的，他对自己所做的一切都不自知，甚至没有最基本的价值判断。

没有方向，没有定位，没有价值判断，那么在行动中他也就缺少了一个准绳，不管是事关道德，还是关于自身，都不能在实际的行动中对自己有所把握。我们说“有所为，有所不为”，一个人若没有这样的是非观，在面对诱惑时，没有自制力和抵制力，甚至丧失了最基本的良心，最终走向灭亡也就不足为怪了。

而事实上，这样的事情也时有发生，已经成为生活中的常态。每天的报纸和新闻，或者是小道消息里，到处充斥着这样的信息。某地的某位高官因为贪污受贿而落马了，某个大企业又因为产品质量问题破产了，更多这样的事件成为人们茶余饭后的谈资。这不只是说明政府的公信力在日益下降，更是彰显出了更严重的信任危机问题。

其实，这样的事件大家都不愿意看到。一个人能够做到一定职位，在一定程度上可以证明他是有能力的；一个企业能够发展到比较大的规模，说明这个

企业本身是有活力，对社会是有益的。而一个有能力的人如果能设身处地去为社会多做贡献，自然会取得更大的成绩。而且，对于这样的人来说，其追求的最初目标并不是为了钱财，却在这个过程中不自觉地偏离了原来的目标，掉入贪念的泥潭而无法自拔。这样的人中，不乏很多有才之士，贪念可谓害人不浅。

要避免贪念带来的危害，就要对自己有个明确的定位，尤其是在某个具体职位上的时候，要清楚自己处在这个职位上，所要尽到的职责是什么；自己的决定或决议会在多大程度上影响到多少人，自己说话的分量能有多大。一个人在某个职位上，不只要考虑自己价值的实现，还应当考虑到这个职位本身应该要做出什么样的成绩，是应该为谁服务的，应该达到什么样的目标。我们说个人价值的实现要建立在社会价值实现的基础上，只有大的环境具备了，才有实现自我价值的可能。在工作中也是这样，只有把工作做好了，自己的梦想才能实现。也就是说应该把自己梦想的实现建构在工作实现的基础上，通过工作来实现自身的价值。

在追逐财富的道路上也是如此，贪念过多往往什么也得不到，还白白地浪费了自己的时间。

罗伯特·菲利普是美国著名的从事个性分析的专家。一次，他在办公室里接待了一名流浪者。

流浪者手里拿着罗伯特多年前写的一本书《自信心》，进门说道：“我就是想见见这本书的作者，要不是这本书，我已经跳到密西根湖里了此残生了。”罗伯特仔细打量着这位流浪者，他满面的皱纹，神态沮丧，茫然的眼神，纷乱的胡须，都向人显示着他已经无药可救了。但是，罗伯特并没有这么说，而是请他坐下来，讲下他的故事。

原来流浪者也曾有过很辉煌的一段时期，这个时期他开办了公司，公司规模越来越大，挣了很多钱。然而，人的贪念是无止境的，他越来越不满足，对家人的照顾也越来越少。但是却因为一次冒险，他不仅破了产，还闹得妻离子散，他承受不了如此巨大的打击，才变成现在这个样子。



第三课·贪念课

听完了流浪者的故事，罗伯特很认真地说：“虽然我没办法帮助你，但是我现在带你去见一个人，我想也只有他才能帮到你。”

于是罗伯特把流浪者带到了他进行心理分析的实验室里，在一个可以看到他全身的高大镜子前，罗伯特对他说道：“我刚才要带你去见的人其实就是你自己，但是现在你要把自己当成一个完全陌生的人，认真地、彻底地去审视他，你会发现什么？”

流浪者在镜子面前站定，想着自己从开始创业到最后破产，到倾家荡产、妻离子散，种种瞬间，让他泪流满面，而现在镜子里的这个人竟是如此陌生，如此邈远、不修边幅，甚至还是个从死亡边缘回来的人。自己怎么会变成这样？

他告别了罗伯特，但是对自己的审视和反思并没有结束。就是因为对财富的无止境的追求，才让他变得现在这样落魄，生活的幸福完全被剥夺，生存下去的勇气都没有了。

痛定思痛，他决定重新崛起，洗心革面，从头再来。过了一段时间，罗伯特再见到他时，流浪者的影子已经不存在了，他西装革履，步伐轻快。而后来，他东山再起，成了富豪。

管理大师杜拉克曾说，你要问自己五个问题：你的长处是什么？你做事的方式是什么？你的价值观是什么？你该去哪里工作？你该贡献什么？

“我该贡献什么？”很多人并没有想过这个问题，而只是隐约地知道“我要得到什么”。甚至有很多人连自己想要得到什么、想追求的是什么都不知道。自己应该得到什么，该用什么样的方式去实现，会不会在这个过程中侵犯社会的利益，这些问题都应该认真思考一下。华尔街精英们会给你这样的建议：要明白对自己来说什么是最重要的，挣钱只是手段，生活才是目的。

“走别人的路，让别人无路可走”，或是与道德和法律抵触的行为都是生财路上的大忌，也许你一时得到了好处，赚到了钱，但最终要付出的代价却是你承担不起的。

✎ 事事有因果，生财讲道义

乔·吉拉德被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。然而 35 岁以前，他还是个谁都不看好，而且还背了一身债务将要走投无路的人，他只用了短短三年的时间，就爬上了世界第一。

35 岁以前，乔·吉拉德还一无所成。而且还患有严重的口吃，曾经换过 40 多个工作，仍然是一事无成。有一段时间，他甚至还当过小偷，开过赌场。

“我相信我能做到”，就是这样一句他每天都说给自己的话，才造就了这样一个推销史上的奇迹。乔·吉拉德以“第一”作为自己的目标，也是自己为人处世的原则。在他的衣服上总是佩戴着一个金色的“1”。别人问他：“是不是因为你是世界上最伟大的推销员？”他这样说：“我是我生命中最伟大的！没有人跟我一样。”

在推销中，乔·吉拉德信奉“250 定律”：不得罪一个顾客。在这个定律中，每位顾客的背后，都大约站着 250 个人，即与他关系比较亲近的人，包括同事、亲戚、朋友、邻居。若是一个推销员在一年初的一个星期里见到了 50 个人，而其中若是有两个顾客对他的态度感到不满，到年底的时候，可能就会有 5000 个人不愿意再和他这个推销员打交道。

在他的推销生涯中，始终将“250 定律”记在心上，时刻注意着自己的情绪，从不因任何原因怠慢了顾客。因为赶走了一个顾客，就等于是赶走了潜在的 250 名顾客，这样的连锁反应，一个推销员在对每一个顾客时都应该考虑到。

作为推销员的乔·吉拉德有一个习惯，只要是碰到一个人，他就会把名片马上递上去，不管在什么地方，商店或是街上。在他的意识里，机会遍布于每



第三课·贪念课

一个细节，每一个角落，因此可以让名片满天飞，发掘每一个潜在的客户。

“我卖车的诀窍，就是把所有客户的情况都建立系统的档案。我每月要发出万张卡片，并且，无论买我的车与否，只要与我有过接触，我都会让他们知道我記得他们。我寄卡片的所有意思只有一个字：爱。它们充满爱。我每天都在发出爱的信息。”乔·吉拉德这样说。

乔·吉拉德还说过这样一句话：“是否有人不相信，我怎么编出这样的故事？我要打开你的脑海、你的心，让你知道，我做到的你们也能做到，我并不比你们好多少。”以此来激励别的推销员。

“我每天都在发出爱的信息”，应该说这才是乔·吉拉德成功的关键所在。每个人都愿意跟在乎他的人打交道，而一个能时时刻刻带着“爱”来对待顾客的推销员，在需要的时候一定会先想到他。

“充满爱”，是一种需要时刻存在的感情，对生活充满爱，才能对工作充满爱。而带着这样一种热爱去工作，去和工作中需要接触的人打交道，自然会把这种好的情绪传染给他人。可以说，这也是一种生财上的道义。尤其是对于推销员来说，每天所接触的群体，所面对的顾客，大多数情况下，都是陌生人。如何让一个陌生人心甘情愿购买你的产品呢？

推销员的工资大部分靠的是提成。以个人的销售业绩为依据来决定你这个月该拿多少钱。因此，在推销员这一职业里，虽然职位相同，但是薪金的差别是最突出的，所谓有能力者居之，在这一行里也表现得最为明显。推销员的财富就来源于顾客，因此如何开发新客户，维护老客户，每一个推销员都应该将感情投入其中，真诚地对待每一位顾客，帮助顾客购买到实用、放心、满意的产品。而不是只为了了一时利益，对顾客坑蒙拐骗。

道义或诚信贯穿在商业活动、商业行为的每一个过程，每一个方面。若想在创富的路上能够有持续发展下去的动力，需要每一个行为主体加强对自己行为的监管。

古代有“义商”之称，指在商业经营活动中比较讲道义的商家，就相当于

今天的品牌效应。一个产品只要做出了品牌，品牌自在人心，那么产品的销量、公司规模的扩大也就不成问题了。

商业行为的过程比较复杂，可以细化为很多小的步骤，每个步骤间都有着密切的联系。例如在汽车生产行业，不仅要有工厂、车间，有技术中心，有销售部门，有产品质量部，有售后服务，等等，相关的工作人员有车间师傅、工程师、行政人员、销售人员、售后服务人员等，这其中的每一个环节出现问题，都会影响到公司的整体运作。而且每个部门又都可以细化，具体到一辆车的各个方面，甚至是每一个零件，都需要专人负责。稍不小心，或者是一点小的疏漏，哪怕只是一个螺丝钉出现了问题，就可能威胁到人们的安全，造成难以弥补的损失。所以，每个企业在自己的市场行为里都应该加强对自身的监管，认识到自己所从事行业的性质，要承担的社会责任。而每个在其中的员工也都应该明确自己的职责，明确自己负责的这部分的重要性，要积极配合，做出精品。

生财讲道义，越来越成为市场行为主体应该注意的问题，尤其是现在，品牌的效力在几起危害人民生命安全的事件之后，渐渐地遭到了公众的怀疑，公众的维权意识也在逐渐加强。因此，企业要想长久地发展繁荣下去，就必须首先考虑到公众的利益。

华尔街是商场也是战场，在这个商战无形之中就可能弥漫世界，甚至在无声无息中就控制着世界经济发展大局的空间里，道义的观念也是灌注到了每一个人的信念里。人在坚持了一定的原则后，才可能会做出大成绩。坚守道义，该是每一个人、每一个企业发展壮大必须要坚持的原则。



➤ 贪而不淫是为智

孟子曾说“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”，也就是说不能因为富贵了就骄奢淫逸。这个道理同样也体现在华尔街精英们的理念之中。创富更多的是一种个人价值的实现，是梦想的实现，而很少有人一开始是为了获得物质上的享受，才进行财富的积累的。

每个人都应该有野心，尤其在创业这条路上，没有野心的人可能连创业的心思都没动过，更不会采取行动，甚至是克服重重困难去创业了。在某个层面上来说，创业是条不归路，一旦决定了就很难再回头，不管遇到什么样的困难，都只能迎难而上，而不应表现出丝毫的退缩。而且这条路上，你做出的每一个决定都不能保证你稳赚，都要承担巨大的风险，没有魄力的人何谈成功？

如何对待财富，这是每个人都该认真思考的问题。可以说，你对待财富的态度，就决定了你会获得什么样的生活，是小富即安，还是大富大贵、轰轰烈烈，这些都取决于你如何看待财富。在这个问题上，也因人而异，不只是一个人的价值观、人生观，还涉及一个人的性格问题，性格在很多时候决定了你对生活的态度，同时也决定了你会选择一条怎样的生活道路。

史铁生在书中曾这样说：“苦乐全凭自己判断，这和客观环境并不一定有直接关系，正如一个不爱珠宝的女人，即使置身在极其重视虚荣的环境，也无伤她的自尊。拥有万卷书的穷书生，并不想去和百万富翁交换钻石或股票。满足于田园生活的人也并不艳羡任何学者的荣誉头衔，或高官厚禄。”

“苦乐全凭自己判断”，在财富这条路上也是如此，拥有多少财富你才能

感觉到幸福，才认为体现了自己的价值，这也要你自己心里有杆秤。

没有野心的人无法积聚到更多的财富，也不会享受到财富带来的快感。但是野心膨胀起来是十分危险的，有的人对金钱的欲望膨胀到无限大，赚钱本身就成了一种罪恶。野心、欲望如同河流的漩涡，在这个漩涡里，你要如何自救？

彼得·圣吉在《第五项修炼》中讲了这样一个经历：

在他们的一次游玩经历中，看到一个人，因为不小心被卷入了瀑布下的涡流中间，并且被瀑布下的漩涡深深吸住。

这个时候，他用尽了全身的力量努力地向岸边游去。然而，仅仅两分钟后，他因力量耗尽，被吸到了漩涡的底部。旁边的人看着这样的情景发生，却也只能表示无能为力，就这样看着他在漩涡中沉没，再也无生还的可能。然而，过了几分钟后，他们却在岸边发现了遇难者的尸体，尸体随着漩涡底部的水流被冲到了岸边。

这时候所有人都恍然大悟，原来对待漩涡的最好方式，不是努力往外游，而是游向中心，先潜入底部，再游出来。而这与我们学会的游泳时要向岸边游去的方式恰恰相反。彼得·圣吉感叹：那个人用了许多努力，付出了全部生命想达到的事情，仅仅在他放弃几分钟后就达到了，而他却看不到了，甚至最后也不知道自己是怎样丢了性命的。

乍看，这个例子与所讲的贪念无关，其实仔细想想人的贪念就是这样的一个漩涡。在这样的漩涡中努力挣扎的人有很多，或者说他们自己就没有意识到自己陷入了一个欲望的深渊中，而且在耗尽力气，越陷越深。其实这个时候逃离漩涡的方法也不是那么难，那就是反躬自己的内心，多一些审视，想想自己最初为何而来，为何而去，想想自己到底走偏了多少路？要有一颗强大的、坚韧的内心，要透过内心来寻找缘由和出路。

在《拆掉思维里的墙》一书中，古典老师写了这样一个故事：



第三课·贪念课

约翰·伍德，微软的前高管。1999年，在一次去尼泊尔的休假旅行中，他许下了一个给那里的孩子们建一个图书馆的愿望。随着这个计划开始启动，他意识到这才是他想做的事情！

他毅然辞去微软中国市场开发总监的职务，开始建立起帮助孩子们获得更好教育的非营利性组织——“阅读空间”，帮助他们打破宿命的循环。

在 *Leaving Microsoft to Change the World*（中译名：《离开微软，改变世界——一名微软高管的意外人生》）中，他谈到了他的一次现实的打击。

2003年春天，他在旧金山跑步，看到了一座自己非常中意的房子，当他去看房的时候，他发现房价完全不是他现在可以承受的！一个前微软高管，居然快40岁都买不起自己的房子。他开始怀疑，自己是不是应该放弃追逐梦想了？

当天晚上，他收到了他的朋友的信。

“约翰，你的生活不属于水景豪宅，可以说你没有家，你需要继续干你正在干的事情。因为这个世界的进步实在很缓慢，特别是那些最贫穷的国家。不要把房产当做一回事。你已经拥有很少人能够拥有的东西——确切地知道自己每一天在做什么，而且很确定应该怎么做。如果你为了追求一座宽敞的房子而牺牲这些，那将是一场灾难和一个巨大的错误。——劳拉”

于是古典老师说了这样一句话：“为你的生命找到一个长期的、深层的、不能被满足的乐趣。让这个永恒乐趣带领你穿透生命的无常。”对在商战中起起伏伏的人来说，这句话同样值得深思。

赚钱的过程是人的智慧的体现，而更大的智慧体现在如何对待财富这个问题上，尤其是对于到手的财富你要如何处理。对很多人来说，赚钱不是难事，花钱却成了让人头疼的问题。积累财富的过程和消费的过程是有着很大差异的，或者说创业难，守业更难。

更多的人在将个人财富转化为社会价值，先不说各种各样的或公或私的

理智赚钱不贪婪

目的，这个行为还是值得肯定的，至少可以造福到更多的人，像很多希望小学、幸福村，就是企业家在承担一部分社会责任，也能在一定范围内感染到更多的人。



➤ 该贪贪，该收收，打好贪欲的七寸

贪和收并不矛盾，而是针对不同的情况，或者说是在不同时期应该采取的措施。有点像股票交易里的买进和卖出，也有一个时机把握的问题。

该贪的时候贪，和人的野心、赚钱的欲望是一致的。首先，一个人对自己要有大期望，为自己设立一个大目标，伸伸手可以够得到，但也不会那么容易就可以做到，而是要付出一定艰辛的努力。创业就是一个很好的目标。要有魄力，有野心。有了好的想法，若还是犹犹豫豫，很难将计划展开，任何好的想法如果不去实施，终究是什么也不会出现。所以，要果断，果断地判定是否可行，果断地展开行动；遇到问题的时候，采取果断的措施改进。在吸纳人才上，要有大胸襟，寻求志同道合的人共同开展事业，将所需的各个方面的人才都吸纳过来。有人才，企业才有大发展。再次，该贪的时候，还表现在企业的发展过程中，当企业渡过最初的开展阶段，各项事业都有了新发展，这个时候管理者应该做的就是扩大企业规模，为企业设立一个长远发展的战略目标。该扩张的时候一定要扩张，要从产品的多样化、销售渠道的多样化、所生产产品的丰富性等多个方面来考虑，打造企业的品牌形象，将产业链条扩大。最后，“贪”还应该表现在对社会的贡献上。一个人在追求自己的社会价值上，应该有“贪一把”的念头，不是为了虚荣心，也无关功利心的膨胀，而仅仅是尽自己的力量为更多的人带来福音。在这个问题上，可以量力而行。

该收的时候一定要收，否则有可能所有的努力都付诸东流，什么也不会留下，除了自己留下悔恨。何时该收，一定要把握好这个时机。事物发展到顶峰的时候，接下来就会是一个衰退期，甚至有可能突然间就急转直下，根本不留

给你任何时间来采取相应的措施，只能认赔了。其实最主要的原因，在于人的贪欲过大，很难满足，总想着获取更多更大的利益，因此，该收手时没能及时收手，只能不由自主地被套进去了。

企业在最初的时候，会选择先占领市场，扩大市场占有率，这成为很多企业在发展过程中的一个选择。例如，物流业的发展，首先会将网点开设在全国的各个城市，由大城市再到小城市，形成一个覆盖范围比较完善的网络。加强营销，加强形象的推广，这都是占领市场的有效手段。而占领市场之后，就应该把注意力放到服务质量的提高上，要保证客户委托托运的货物能够准确、快速地到达。现在商品交易越来越注重时效性，因此，物流行业的实效性和准确性对客户来说，就是最好的信誉。这个时候就该放慢扩展的步伐，基本的网点已经形成了完善的网络，在同一个地方重复设点，加重的不仅是自己内部的竞争，更有可能因为货源不足，而导致企业亏损。因此，放慢步伐，提升质量才是此时的关键。

人的财富欲望上也是如此，该收的时候一定要及时收住手脚。有些人本身就是在法律的边缘游走，尝到了一点好处后，就一发不可收拾，不顾法律法规的约束，公然做些违法犯罪的事，最后只能害了自己。还有些人在某个职位上狠狠地捞了一把，就愈发不可收拾，终于再也无法瞒天过海，只能自食恶果。有人为权，有人为利，追求权力和财富本身并没有错，而是什么都要有限度，这并不是人生的终极目标，很多人往往本末倒置。

欲望和权力膨胀到一定程度后，再发展下去就是有害的了。因此，每个人的心里都应该有个标尺，应该有对自己的限制和约束，在行每一步时，都应该是理智的、清醒的，不要让欲望和野心蒙蔽了眼睛和心灵。很多人在金钱上往往会迷失自己，在他们的眼里只有钱是最好的，只要是能赚到钱，侵害了谁的利益都无关紧要。这样对金钱的欲望就彻底泯灭了他内心最基本的公德心，没有任何道德底线的赚钱行为最终会走上绝路。

贪和收的问题，在华尔街精英们身上得到了很好的解决，而这无疑都源自



第三课·贪念课

于他们对自身的明确定位。他们很明确自己在做什么，希望从中得到什么，那么一旦他们认为的目的已经达到，就是该放手的时候了。尤其是在股市上，一个人的预测能力，能够持续多久，在你可预料的范围内，如果事情的发展符合你的意愿，这时候就已经是天在助你了，还有什么不满足的呢？不及时收手，等事情急转直下后，只有后悔的份儿。

买进、卖出本身就是一种冒险行为，冒险要承担的风险很大，有大收益是幸运的。眼下做股票的人更多的不是一种理性的投资，而是随意性很大的投机行为，个人的意愿和分析判断根本就起不到决定作用，若是在取得了一点点成绩后，就对自己崇拜得五体投地，把所有的鸡蛋都装在一个篮子里，很难说哪天不会满盘皆输。

就像买彩票时，一定要抱着颗平常心，买彩票本身就是一种娱乐，又何必当真？至多你可以用来测运气，运气好的时候也让自己多点信心，可以认为是老天在眷顾你，或是自己真的开始走好运了，这样会形成一种积极的心理暗示。但是千万不可以此为业。某天，突然中了几十万，天上掉下来个馅饼不小心砸到你了，这时候稍微乐一下就可以了，你有必要把天上掉下来的几十万又全部拿来买彩票吗？谁能保证这几十万里就有个五百万？

人都应该有颗平常心，做到自己满意，自己安心，没有把自己的才华白白浪费了，这样就够了。贪念过重的人，背负的也比较沉重，在任何事情上都可能表现得过分患得患失，因此，可能愈发迈不开脚步，更大更远的发展也就无从谈起了。裹足不前的人，既不懂适时而动，也不懂适时而收，只能逐渐没落了。

华尔街精英财富第四课

▶ 借贷课

借人母鸡好下蛋





▶ 不让资本成为自己生财的绊脚石

虽然资本是进行投资必备的要素之一，但是没有足够的资本来建立公司并不意味着你不能够成功。在华尔街这条并不长的街上上演过的财富故事告诉我们：资本从来不是生财的绊脚石，富有智慧谋略的投资创富奇迹才是最主要的。华尔街创造的财富巨人逐渐打破了人们传统的赚钱观念。

资本的经典解释是：“资本指的是用于生产的基本生产要素，即资金、设备、材料等物质资源。资本是一种可以带来剩余价值的价值。”传统的经济学理论认为资本是企业经营活动的一项基本要素，是企业创建、生存和发展的一个必要条件。企业创建需要具备必要的资本条件，企业生存需要保持一定的成本规模，企业发展需要不断地筹集资本。没有资本，企业就面临无法购买企业运作所需的各种生产设备等严重问题。总之，没有资本，创业就无从谈起。

很多想创业的人在这样的障碍前就停止了脚步，认为没有资本就无法创建起一个企业，即使经历了最初的筹建阶段也会在后来的发展道路上因为资金的不足遭遇重大困难，而放弃了自己创富的梦想。华尔街精英们的经历启示我们，你需要拆掉思维里的墙。这样的想法早已经过时，新的企业模式早已应运而生，没有足够的资本你照样可以创业。但是要强调的是你看好的项目要具有远大的发展前途，有市场需要，具有投资价值，能获得高回报的增值产业，能够比传统的投资方式带来更大的效益。

巴菲特最初投资时面临着同样的问题：他要和恋人苏珊结婚，又想用自己

仅有的那些钱来投资。但是结婚就得买房，他当时的钱也仅够买一个面积很小的房子，但是这样就无法进行投资。巴菲特和苏珊商量了自己的计划：如果现在结婚买房，那我就只能慢慢做一个小职员，难以再继续发展。而如果用现在这笔钱来投资，我保证几年后我们会买一套更大的房子。苏珊支持了巴菲特的决定，巴菲特就用这最初的几十万展开了投资，才成就了今天的股神。

利用现有资金创业，及时行动，这是华尔街精英们成功的一条法则。不要认为资金不足难以开展事业，投资是一步步进行的，用最初的资金积累资本，而不要在资本面前裹足不前。当时的巴菲特已经有了投资的计划，赚钱的目标在他脑子里相当清晰，这样成熟的计划使他相信及时地投资就能够获利。虽然当时面临结婚的压力，但他还是果断采取了行动，实施了收购计划。如果这个念头被面临的压力打散，当时他选择买房，而等自己有足够的钱时再来投资，结果很可能不是现在这个样子。从职业发展的角度来看，一套房子消灭了一个巴菲特。

如果你还将资本作为自己创业的最大限制和障碍，奋战在华尔街的精英们将会对你的顽固进行大批判。投资的机遇无处不在，赚钱的机会到处都有，要善于发现，要切合市场，要做出精品来。在华尔街精英们的投资理念里，好的投资项目也可能是小事业，它不需要太多成本，最重要的是你要观察到人们的这种需要。小事业积累了足够的经验和市场就会日益发展成为大事业。投资的关键是有发展前途，有好的前景。

刘女士在北京做了一年多的个体裁缝，她的客户群很有针对性，主要是30到40岁的高级白领、私企老总和演艺人员。首先这些人的身份地位比较高，追求品位。他们的衣服也往往以定制出席特殊场合的礼服和演出服为主，或者定制一些独成一派的生活套装和休闲服装，能够体现出自己独特的欣赏



第四课·借贷课

品位和与众不同的风格来。客户对衣服面料、款式的偏好、平时喜欢什么样的休闲方式等各方面，刘女士都要了如指掌。另外，客户的肤色、面料与款式的搭配还要融合刘女士自己的设计理念和建议，自始至终要体现贴身设计和精工细作。

这样的无成本创业收入，一套服装从设计到制作一般费用是两三千甚至更多。赚的纯粹是设计费和手工钱，一个客户一年两套服装算，有十个固定客户，一年的收入就相当可观了。

注意更新观念，时刻关注经济领域的发展，商机就在其中。众多新的行业应运而生，更加细化的分工方式，标准化的机械作业取代了传统的人力劳动，更多的人从体力劳动中解放出来。而现在的工作无疑更注重人的脑力开发，这样的工作方式给人更多的自主性，更利于人的潜能的开发。寻找适合自己的项目，然后深入挖掘这一行业存在的创富点。从现在的细化行业来看，各种行业为人们提供的服务更加细致，更加具有针对性，甚至无微不至，关注到了人们生活的各个方面。而这样的投资并不侧重资本的多少，而在于服务的质量。传统的第一、第二产业在本质上要求投入更多的资本来开展企业运作，没有足够的资本无法完成整体的运作。而在第三产业服务业中，对资本的要求并不是绝对的。服务业是一个大范畴，涉及人们生活的各个方面，不是我们传统观念上的简单的、有形的服务，而更加侧重无形的、更高利润价值的服务。

把赚钱作为自己的使命，就会有动力积极寻求合作者。在现代经济大潮中，各种各样的资本运作方式给没有本钱但有好创意、好项目的投资者提供了生财的大好机会。从来没有一个时代像现在这样，只要你有眼光、有胆略、有勇气、有足够的智慧，就可以实现自己的创富梦。更加完善的银行借贷体系和风险投资行业会在你需要的时候给予你足够的帮助来助你一臂之力。有的项目

借人母鸡好下蛋

的确需要巨大的启动成本，单靠初始创业的个人无法完成，很多高新技术产业创业成功的典范都有了风险投资的加入。最主要的是你的项目具有投资价值，能够对投资商产生足够大的吸引力。



财富，不属于空想家

有了项目、有了想法就要付诸行动，在华尔街精英们的观念里：财富，要靠自己积极主动地争取，而不该坐失良机。财富，从来不属于空想家。空想的时间越长，浪费的时间越多，生命在这样漫无目的的想象中也流逝得最快。好的创业者需要有梦想、有理想，而不是空想。要想创造财富，就要付出切实的行动，针对自己的想法做出有针对性的计划，考虑到计划实施的各个方面，分析可能存在的问题并设计解决方案，还要有必要的应急方案，适时调整以获得良好展开。

纽伯格是美国共同基金之父，唯一一个在华尔街经历了1929年大萧条和1987年股市崩溃的人。他不仅两次都免遭损失，而且在大灾中取得了骄人成绩。纽伯格有段话说：回过头来看看那些成功的投资者，很明显，他们各不相同，甚至相互矛盾，但他们的路都通向成功。你可以学习成功投资者的经验，但不要盲目追随他们。因为你的个性、你的需要与别人不同。你可以从成功和失败中吸取经验和教训，从中选择适合你本身、适合周围环境的东西。但是有一点你必须清楚——付出行动。不管是成功还是失败，你都必须付出行动才能知道这样的方法是否可行，这样的投资是否合理。空想从来不会带来你想要的财富，也不会增长你的智慧。好的智慧是在实践过程中获得并积累起来的，通过具体的实践你才能够更好地把握行情，更合理地做出自己下一步的投资计划。下面几段话是纽伯格对自己投资原则的一部分总结：

我认为我本身的素质适合在华尔街工作。当我还是奥特曼的买家时，我把

所有的股票转换成现金，又把现金转换成股票。对我来讲，交易更多出于本能、天分和当机立断。沉着的意思是根据具体实际情况做出审慎的判断。如果你事先准备工作做得好，当机立断是不成问题的。

如果你觉得错了，赶快退出来，股市不像房地产那样需要很长时间办理手续才能改正。你是随时可以从中逃出来的。

你应该对你做的事情感兴趣。最初我对这个市场感兴趣，不是为了钱，而是因为我不想输，我想赢。

投资要当机立断，有好的项目就要及时出击，也是华尔街精英们投资成功的一条法则。投资要有勇气，有魄力，机会失而复得的时候很少，看准了机会就要及时下手，不管面临怎样的压力，也不能改变自己赚钱的战略。很多渴望创业的年轻人，同样地要面对来自家庭、工作方面的压力。社会在各方面告诉他们创业很艰难，一些人在困难面前就放弃了投资的计划，在毕业两三年的时间里，靠着父母的积蓄和自己攒下的一些工资，当了房奴、车奴、孩奴，再想投资的话就很难。没有资本，而且面临的压力更大，当一个人再也输不起的时候就没有办法去投资了。所以，拒绝空想，拒绝拖延，时机从来不等人的。

在 2007 年美国 500 强企业 CEO 薪酬排行榜上，甲骨文 CEO 埃里森以 1.93 亿美元的总薪酬占据榜首，在《福布斯》公布的全美最富有的 400 名富豪榜上排名第三，总资产 270 亿美元，成为硅谷首富。在回顾自己的创业历程时，他这样说：

“软件公司的经营不需要大量的资金，用点小钱就可以创业。所有伟大的软件公司都是这样的，也许不是所有的，但 Microsoft 和我们是的。我们比 Microsoft 资金更少，甚至一无所有。

就是在这样的资金状况下，我们开始经营公司，刚开始我们的规模很小，只有四五个程序员。事实证明，我们成功了，我们打败了很多大公司，成了这一行的领袖。”



第四课·借贷课

在埃里森打算成立公司时，另外两个传奇式的公司也在这个时候诞生了，一个是苹果，一个是微软。虽然公司产品、文化完全不同，但却有着同样成功的模式：创立者都是一个有梦想精神的技术企业家和一个技术天才。

比尔·盖茨有句名言：不要让这个世界的复杂性阻碍你的前进，要成为一个行动主义者。他的行动实现了“把世界引向未来时速之路”的宏大梦想。

华尔街精英们的经历表明：空想家和领袖的差别，在于领袖能将宏大的愿景转化为切实可行的行动方案，从而在这个切实可行方案的指导下创造财富。有了目标，下一步就是行动，整合资源，利用自己可以调动的一切资源来实施计划。要组建自己的团队，寻找合作伙伴和商业搭档。新兴企业在最初的发展过程中会遭遇各种困难，有一个比较完备的体系相对来说会好很多。打点好各方关系，寻求具有协调利益的合作伙伴来组成一个比较坚固的群体就能更好地发展。这也是具体的实施计划。

托马斯·弗里德曼在《世界是平的》这本书中，以新闻记者的眼光讲述了世界在逐渐变得平坦的趋势，也即经济全球化的发展潮流。在一个平坦的世界里，各种资源的利用和有效整合会更迅速。外包的产生，发展中国家日益深入到全球化国际合作业务中，越来越多的有效资源可以被利用。所以，要放宽视野，了解世界的大趋势，不要将眼光局限在小范围内，更不能只是在自己脑子里想当然地认为世界怎么样了，封闭地构思自己的创业计划，不结合市场和大的发展趋势，就无法具备可行性。平坦世界里财富的产生和流动更加迅速，也有更多机会接触到普通人，而成就大众创富的梦想。这就要你做好准备，积极投入到这一发展趋势中。

➤ 借贷是我们白手创业的一个有效办法

华尔街精英们在创业投资时也不是个个有资金，而更多的是白手起家。一个重要的办法是：借贷。利用银行和投资银行的钱来使项目变成现实。华尔街精英们的创富过程中始终贯穿着借贷行为。有了好的创业项目，没有足够的启动资金，这时候借贷就是必需的，你必须寻求资金上的支持才能开展事业。不然，好的想法只能停留在空想的阶段，不去实践也就无法获得价值。在企业的发展过程中，企业要扩大规模，要购买设备，要扩展经营领域，在企业处于运转过程中时，没有足够大的能力来单独承担起扩展所需要的资金。因此，不管企业处在什么阶段，要发展壮大，借贷是不可避免的一环。

借贷即贷进贷出，在法律意义上，是指由贷方与借方成立一项“借贷契约”，贷方将金钱所有权转移给借方，到期由借方返还同等金额的钱。借贷资本是一种作为商品的资本，一种典型的借贷资本形式就是银行的钱。这个钱今天可以借给张三，明天收回后又可以借给李四。这时，银行的钱变成了一种商品，银行就是经营这种特殊商品的企业，利率就是这种特殊商品的价格。借贷资本是一种生息资本，它要为所有者带来利息。在资本主义生产过程中，资本家将一部分被暂时闲置的货币资本贷出给那些临时需补充资本的人。借贷资本的这种运作形式就是资本主义信用。

比较常见的借贷体系是银行。在我国最主要的是商业银行。由商业银行的性质所决定，商业银行的四个基本职能，即：信用中介职能、支付中介职能、信用创造职能、金融服务职能。贷款是商业银行最大的资产业务，对贷款的调查和借款人的信用评估，是决定银行是否贷款给借款人的主要环节。这项调查和



第四课·借贷课

评估中涉及了借款人的投资项目和贷款抵押。很多成功的企业家在最开始都是通过银行贷款获取了企业运作的必要成本。即使是已经发展壮大的企业，也是在银行贷款的支持下正常运作。

2004年，著名的英语培训机构——“新东方”，开始打造属于自己的校园。新东方学校在京郊选址，计划建立一所内设图书馆、宿舍和电影院等设施的可以同时容纳1.5万名学生上课的校园。北京市商业银行为这一项目提供贷款1亿元人民币，这样才有了今天如此规模并始终快速发展的新东方教育科技集团。

银行在现代经济发展中发挥着越来越重要的作用，作为白手起家的创业者，要充分利用银行的信贷功能，获得自己发展所需要的资金，不能让资金问题成为自己创富的绊脚石。同时要深入了解信贷的相关知识，熟悉相关的法律法规。华尔街精英们最大的特点就是资金的利用，以资金的周转来进行投资，在这个过程中获取利润。在信贷体系比较完备的环境下，资本问题已经不再是限制个人创业的大问题。银行或个人投资者的投资支持会帮助你开展事业。

高盛集团是在国际上领先的一家投资银行和证券公司，也是在全世界范围内历史最悠久及规模最大的投资银行之一。

在中国的债务资本和股票市场中高盛建立起了非常强大的业务网络，在中国进入国际资本市场、参与国际资本市场交易的过程中高盛也发挥了积极的作用。在过去的几年时间里，高盛在帮助中资公司进行的海外市场的股票发售中也一直占据领导地位。

在《高盛中国大事记》上，有这样一组数据记录着高盛在中国具有里程碑意义的交易：

中国移动通信于1997年进行的首次公开招股发售，筹资40亿美元，成为亚洲地区（除日本外）规模最大的民营化项目之一；

中国石油于 2000 年 3 月进行的首次公开招股发售，筹资 29 亿美元；

中国银行（香港）于 2002 年 7 月进行的首次公开招股发售，筹资 26.7 亿美元；

平安保险于 2004 年进行的首次公开招股发售，筹资 18.4 亿美元；

中兴通讯于 2004 年进行的香港首次公开招股发售，筹资 4 亿美元，这是第一家在香港上市的 A 股公司；

中国交通银行于 2005 年进行的海外上市项目，筹资 22 亿美元，成为第一个在海外上市的中国国有银行；

中国石油于 2005 年进行的后续股票发售，筹资 27 亿美元。

2006 年，高盛还成功完成了中海油价值 19.8 亿美元快速建档发行项目以及中国银行 111.9 亿美元 H 股首次公开上市项目。

发行股票、集资、风险投资都属于借贷的范畴，众多企业在发展和上市过程中依靠了借贷资本。发行股票是公司筹集资金的一种基本方式。利用发行股票筹资的方式有这样一些优点：发行股票筹资没有固定到期日，不用偿还；没有最低的现金股利支付压力；还能增加公司的信誉。所以在公司成立初期用股票筹资是较好的选择。而“风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中的一种权益资本”，“风险投资的目的是通过投资和增值服务把投资企业做大，然后通过公开上市，兼并收购或其他方式退出，在产权流动中实现投资回报”。在华尔街精英们的投资理念里，以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的公司更容易获得风险投资。

百度的成立和发展就和风险投资有莫大的关联，在百度的大事记上我们可以看到这样一组数据：

2000 年 1 月，李彦宏和好友携风险资本 85 万美元从硅谷回到中关村，创建了百度公司；

2000 年 6 月，百度规模扩大一倍，二期风险资本注入超过千万美元；



第四课·借贷课

2000年9月，百度成为中国本土市场上最大的搜索引擎服务商。DFJ、IDG等国际著名风险投资经过全面评估后为百度投入巨资，百度资本再度扩容。

2000年百度的这几个大事件完全是依赖风险资本的注人才使百度获得了如此快速的发展，从而创造了互联网发展历史上的神话。

✎ 借人母鸡，自己生蛋

在资金不足的情况下，你完全可以采取这样的方法获取自己的财富：借人母鸡，自己生蛋。华尔街精英们的创富路大多都明显地采用了这一方法。

“借鸡生蛋”在中国是一句极富智慧的熟语，它告诉人们一个白手起家的巧妙方法：当你没有鸡时，你可以向别人借只鸡，将鸡下出的蛋归己所有，然后再利用这些蛋孵化小鸡，等小鸡出来后，你也就可以有鸡了，从此，鸡生蛋，蛋升鸡。“借鸡生蛋”是一种相当巧妙的创业手段。

在现代的经济活动中，很多人都运用自己的机智，想办法，巧妙地借助他人的力量来达成自己的心愿，并利用各种条件来发展壮大自己，最后获取成功，这都是受到了“借鸡生蛋”这一思想的极大影响。美国的投资家们就都很善于利用别人手中的钱和物，然后通过对各种资源的整合，将别人手中的资源变成一只给自己孵蛋的“鸡”。

丹尼尔·洛维洛是美国的一个亿万富翁，在他40岁之前，都是混日子过，没有什么气候，一贫如洗。但是在他即将40岁的时候，他忽然翻然醒悟，想起了自己的儿时梦想：“拥有很多的船”。因为洛维洛从小生性孤僻，只有船是他的好伙伴。于是洛维洛便去银行贷款买了一条旧货船，接着，又将它改装成一艘油轮对外出租。得到租金后，他又以这条船作抵押继续向银行贷款，而后再用所贷的款买船，然后再把它改装出租。而当洛维洛付清银行的一笔贷款和利息时，他也就拥有了其中的某条船，租金也便不用再交到银行那里，而是落入自己的腰包。如此反复几年后，洛维洛便拥有了一只船队，他没有花一分钱



第四课·借贷课

就实现了自己儿时的梦想，生意也从此越做越大。若干年后，丹尼尔·洛维洛成为了世界上最大的私人船队拥有者，而且业务也扩展到旅游、钢铁、煤矿和石化等行业。

丹尼尔·洛维洛虽然中年创业，但是依靠着自己过人的机智，巧妙地运用“借鸡生蛋”的方法，借助于外部的力量，白手起家，终于实现了自己的财富梦想。由此可见，“借鸡生蛋”对于那些处于创业伊始，特别是那些穷得只剩下“梦想”的年轻人来说，绝对是一种有效的、值得借鉴的创业道路。但是大家在“借鸡生蛋”的同时，也一定要保持好自己的客观理智，保持好自己的耐性，并且要合情合理、遵纪守法，切记不可操之过急，伤害他人利益，否则“借鸡生蛋”有可能就会演变为“杀鸡取卵”。如果那样的话，必将要付出沉重的代价。

几乎每一个大学生都是怀揣着自己的梦想从学校毕业，走进这个社会的。谁都渴望着打造一片属于自己的天地。而且这一代人的成长受生活环境的影响，较之以往，在金钱方面，有着更加强烈的欲望。他们打小，所闻所见的是这个社会的飞速发展，也见证了很多一夜暴富的景观，他们深知钱的重要性，也明白创业艰辛。他们从父辈身上看到的、学到的，从身边观察到的，都要求他们赚更多的钱，才能够在这个社会上生存下去。尤其是当他们成年后，要考虑到成家立业的时候，社会给他们施加了更大的压力，重到他们完全没办法应付。这个时候更多的人将希望寄托在了创业上，在他们的意识里，只有创业，自己做老板，才能在短时间内多赚到一些钱。仅仅依靠工资，等到老了都没办法如愿吧。

但是刚刚走出校门，学历不过硬，经验不厚实，背景不够强，很多时候，社会的现实，让大部分年轻人只能面对梦想渴望而不可求。而有时候，机会出现在大家面前时，对梦想的强烈渴望和年轻的冲动，很容易让人失去理智，变得急躁，这就很容易让机会从自己手中飞走，让成功与自己擦肩而过。

李某是一名毕业不久的大学生。毕业后的李某应聘到某食品公司做销售，他很珍惜这份工作，工作也很敬业。通过努力的工作，李某的工资也每个月都在上涨，发展势头良好。但是，每次当看到周围的朋友们都有车有房，出手阔绰时，李某就开始心理失衡和自卑，他强烈地渴望着人生财富的到来。某日，一名客户向李某交了两万余元的预付货款。以往，李某都是及时地将钱款打到公司财务的账户上，但是这次，李某看着这笔不小的货款却动起了心思，打起了主意：如果拿这笔钱去赌一把，运气好的话，赢了钱再将货款上交公司也不晚，自己还能赚点外快，这样“借鸡生蛋”、“人鬼不知”的好事错过了就没有了。于是，李某当晚便拿着公司货款到一个“私家赌场”赌博。谁知，这一夜幸运女神并没有眷顾李某，李某从头到尾一次也没有赢，不仅将公司的两万余元货款输了个精光，还把自己身上所带的三千块钱也输了进去。事情败露后，李某不仅遭到了公司的除职，还被当地检察机关依法以职务侵占罪和赌博罪逮捕。

李某的案例就是“借鸡生蛋”一个很好的反面教材。“借鸡生蛋”一定要客观实际，当这只“鸡”不可借或者不能借的时候，那么我们一定要克制自己，不能任由自己异想天开，天马行空，要保持好自己的理性思维，不能因为一念之差而损害他人的利益，同时也对自己造成伤害。

所以，在当今复杂多样、开放多变的经济时代，学会运用自己的聪明才智，利用他人或外在的其他条件，通过整合，合情合理地将它们变成对自己成功有利的条件。



第四课·借贷课

分析好市场后，再做借贷的计划

投资有风险，借贷需谨慎。因此，华尔街精英们进行的每一次投资都是在对市场作出系统的分析和准确的判断后才进行的。先分析市场，看投资方案是否可行，再做借贷计划。有了想法和好的投资项目后必须要做的一项工作是，对市场进行分析。因为在计划的形成期，你的想法更多是自己想出来的，或者是在一定的理论指导下产生的，并不一定具有适用性。市场状况始终处于一个变化的环境中，对市场进行有针对性的调查才能保证计划的实施。没有调查就没有发言权。分析市场要有针对性，对自己将要投资的项目的市场需求、现有市场状况进行全面深入的分析，同时检查原来计划里存在的问题，做及时的修订，根据市场需求做必要的补充和扩展。

在纽伯格的成功投资十大法则中就有两条是关于市场的：

认真分析公司状况。从股票投资的角度来看，大的投资者主要的投资对象是公司，对要进行投资公司的状况分析就包括认真研究公司的管理状况、领导层、公司业绩以及公司目标，尤其需要认真分析公司真实的资产状况，设备价值和每股净资产，公司的红利派息等。同时还要考虑到市场的衰退、战争的爆发、政府对成长指数的重新评估和成长指数自身的变化。这些都属于市场分析的一部分。

观察周围环境，包括市场的走向和整个世界环境。关注市场要善于发现市场何时开始衰退，又何时能开始复苏。要根据形势的变化来改变自己的思维方式，评估投资预案是否具有可行性。

这就提到了整个世界环境。现在的投资已经不是过去那样简单，各种新因素出现，影响投资成败的不稳定因素增多，投资的环境更加复杂。而企业经营面对的也是世界这个大环境，存在的竞争也更加激烈。一个产品或项目能否在千变万化的市场上立脚暂且不说，能否诞生首先成为了一个大问题。所以，做好市场分析后，再做借贷的计划，而不要在借贷后没有市场。

比如，张先生要代理某品牌的蝎子酒，加盟费需要十万元，这笔钱他也只能向银行借贷。在借贷前，他就要做好分析市场这方面的工作。

首先，市场需求，他需要通过实地观察和考察来确定这个产品现在的市场状况，看这个城市是否已经有经营与自己要加盟的品牌相同的店铺，或者是同类相关产品的店铺，要观察此类产品在这个地方是否有市场。如果有，那么相关产品的占有率是多少，此类产品的类别、品牌、生产厂家等方面都要考虑到。如果市场已经饱和，甚至已经造成供过于求，产品积压不动的局面就没有再投资的必要。

其次，要分析人们的消费能力和消费习惯。蝎子酒一般是属于礼品市场，那么当地人送礼中是否有这样一种观念，有没有人在拿蝎子酒送人，这样的现象是否普遍。当地人的生活水平达到了什么程度，是否有能力在补品市场上大量消费，这些都要考虑到，就算是品牌，打不开市场的情况也常见。

如果以上都符合投资的条件，蝎子酒有很大的市场，而本地又没有规模比较大的正规商店经营，人们都是从别的地方购买该品牌的蝎子酒，开店的基本条件就具备了。再就是店铺选址的问题，不能随便挑个地方就开了。传统的送礼还是集中在酒这一块儿，因此，蝎子酒加盟店就可以选择靠近此类礼品、补品商店集聚的地方，借助集聚效应来开展销售。同时要加大广告宣传，注重室内装修。更多礼品的营销越来越关注人的视觉享受，越来越多地将文化要素注入其中，所以，店面的选址、装修风格上都要下一番功夫。



第四课·借贷课

对市场进行深入彻底的分析十分必要。通过市场分析，了解产品或行业的市场状况，了解顾客的消费情况，对市场需求有一个比较清晰的认识，对投资预案的可行性也就有了一定的了解，对不足的地方加以适当补充。在这个过程中，增强的还有自信，或许能认识到自己的项目契合了市场需求的某一个点，填补了一个空白点，这样的市场调研首先就给投资者以足够的信心，从而对工作的开展充满热情，减少前期的惧怕和负面情绪。

如果通过市场调查，发现自己再做这方面的投资已经意义不大，那就及时收手，及时退出，而不要在一个没有价值的项目上浪费太多精力。可能的一个情况是：在对市场进行调研的时候你认识到自己原来的方案不具备可操作性，没有投资的价值，而在这个过程中却发现了你原来没有想到的更大商机，人们对这个方面有着很大的需求。这就是市场分析带来的“意外收获”。

市场分析必不可少，你真正要做的事业很可能就是通过深入的市场分析后发现的。分析了市场后，确定该项目的投资具有价值和市场，确定可以盈利，才可以做借贷的计划。从华尔街的很多投资案例中，可以看出他们在对待市场上采取的认真态度，投资不在于一时，每个决定的背后都做了相当长时间的功课和有针对性的准备。等到时机成熟，利于投资的条件都具备的情况下，他们才会做出决定，果断地迈出步伐的前提是做好了充分的准备。每一次投资的意义都非同寻常，而靠借贷资本来投资本身就承担着极大的风险，这就要求你只许成功，不许失败。因此，做足充分准备，才可以开始投资，否则不光是血本无归，自己还要承担法律上的责任，有可能就再也难以崛起了。

➤ 做好充分准备, 随时应付借贷的潜在风险

借贷有风险, 投资需谨慎。

投资和借贷都是有风险的行为, 为了投资而采取的借贷行为本身就具有了双重风险。所以华尔街精英们在投资这个过程中会更加谨慎, 做好了充分准备, 随时应付借贷的潜在风险。

借贷融资在多种融资方式中是企业最常用、也是最快捷的解决企业资金需要的一种融资方式。虽说现在的金融体系较过去有了很大的发展和完善, 但仍不可避免地存在很多问题。尤其在我国, 由于国家对金融秩序的严格监管及企业自身的各种条件, 对于很多企业来说, 从金融机构获得资金支持, 难度极大。银行对借款人严格的资产审查, 对贷款的利益担保等方面的审批相对严格, 很多人绕开了这样的程序, 而选择其他途径进行筹资。风险资本的投资也有很多限制的地方, 比如他们对企业的发展前景投入的关注比较大, 只有存在高额增值潜力的行业 and 项目才能得到大笔的风险投资。因而, 企业与个人之间、企业之间的借贷等以各种名义进行的融资, 暗流涌动, 普遍存在。但是由于国家并没有完全开放一些非金融主体参与融资, 因此导致企业在满足自身资金需求或提供给其他市场主体时, 又陷入极大的风险之中。

关于温州地下钱庄和民间资本的问题闹得沸沸扬扬。

温州市苍南县龙岗镇号称“全国印刷城”。这里存在着一大批经营印刷的小企业, 这样的小企业在开创初期, 很难从银行拿到贷款, 于是最初就是靠亲



第四课·借贷课

戚朋友的民间借贷开始了企业的运营。

温州存在普遍的民间借贷行为。比较典型的是民间互助会和标会。民间互助会是温州民间最古老、最简单的一种方式，而现在，要筹集大量的资金，依靠民间互助会已经无法满足。专门的机构和企业，如典当行、担保公司、投资公司等就开始秘密从事民间借贷活动。你随便打开一张温州报纸，就可以看到很多借钱、贷款的广告。

温州是个崇尚熟人经济的地方，更多的人只愿意把钱借给讲诚信的熟人，这也是最初民间互助会的方式，这种方式大大推动了温州经济的发展。但是，在高额利润的推动下，一些人开始把筹来的钱借给陌生人，而改变了原来只借给熟人的做法，收取高额利润。这就是所谓的“地下钱庄”，即高利贷。

更多的人将资金注入一些典当行和担保公司，同时规避法律。原来运转良好的民间互助会的形式被这种高利贷的模式打破，企业在进行资金借贷时必须承担高额利息，这对小型企业的发展造成了很大困境。借贷体系的复杂化和非法的利息基准，让许多小企业生存异常艰难，甚至破产。而这种非法借贷也对温州经济的发展带来了极大困难，甚至对社会带来了许多不稳定因素。

“地下钱庄”问题不只是在温州一个地方存在，民间借贷的行为从古至今一直都很普遍，而且从来没有间断。在个体企业和中小型企业的发展上，民间资本也起到了很大的作用。值得注意的问题是，民间借贷不具备法律效力，我国的法律在这个方面还存在很多欠缺。而且民间借贷体系本身并不完善，多数人将暂时不用的钱放出去是为了获取高额利息，对于借钱的一方来说，这样的方式可以获取一部分资金来开展公司运作。但风险是，这种借贷的时限问题不确定，借出钱的一方会在自己需要用钱的时候随时提出还款要求，无法保证资金的稳定供应。对于借出钱的一方，由于没有法律的保障，在收回贷款时有可能遇到因各种理由不还的问题。这样，这部分钱就是打水漂了。而且，民间借贷涉及更多交情问题，而不是纯粹的金钱问题。这样产生的矛盾会更多，更难以解决。

所以，在选择借贷时，一定要慎重。要遵守国家的法律法规，尽可能以正当的受法律保护的方式进行借贷，同时要讲究诚信。良好的经济金融体系应该满足借贷安全保障方面的需求，使真正具有可行性的项目能够正常运作。但是，借贷也不能泛滥，对借款人的资格审查要严格。在借贷的风险上，银行也处于风险的一方，银行还具有保持金融市场稳定的职责，对自己、对经济负责，这方面也要求有一个更加完善的法律体系来保障。

做好充分准备，华尔街精英们才能随时应对借贷的潜在风险。在华尔街的环境下，借贷的风险更大更高，只有做好随时应对风险的准备，才能在这个环境下生存。经济的衰退、政府政策的变化、战争等问题会对企业发展带来危机，严重影响到企业的投资是否能够获取利润。对于出现的这些“意外”，要有足够快速的应变能力；同时要求你在投资前对市场等各方面进行分析。投资是风险行为，能否盈利并不确定。为了投资进行的借贷也充满各种各样的风险，这就要求你时刻关注市场，关注政府的政策变化，根据一些细微的变化调整自己的实施方案。

需要指出的是，全球化经济时代，人的思维也要更加开阔，要用具有世界视野的眼光看问题，要注意到的不只是本国经济的状况，世界经济的变化同样会引起本国市场的变动。而且现在行业之间的联系越来越密切，跨国公司的发展，企业的链条连接更长，一个环节的变化就会带来整个产业的大变动。因此，对市场的分析，对投资的长远观照，对产业周边效应的考虑，对世界经济整体形势的把握，都是对应付借贷风险所做的准备。站得高，才能看得远。



第四课·借贷课

➤ 诚信, 就是财富

诚信, 就是财富。这同样是华尔街精英们坚持的信条。很多人认为股票交易的前前后后存在着很多不为人知的秘密, 在这个过程中少数人赚了多数人的钱, 而更多的人属于牺牲者。在中国的股市上可能存在这样的情况, 因为处于市场经济发展初期的股票市场存在诸多不健全的地方, 没有足够完善的体系来保证具有诸多不确定性的股票市场良好有序地运转, 有人在这个过程中会通过不正当手段获取暴利, 更多人炒股的心理完全是一种投机行为, 需要强调的是, 股票从来不该是投机行为。

在一个发育成熟的股票交易环境下, 股票的内部信息有严格的保密性。获取内部消息取得巨额财富的现象不应该产生。好的投资人获取成功的最主要方面应该是眼光, 是具体周到的分析, 是对市场和企业进行的周密调查和分析。股票交易应该是一个相对公平的市场, 在这个环境下更多是对人的智慧和胆略的考察。而不是用不合法的方式来获得巨大利益。一个运转良好的股票市场时刻需要诚信, 需要所有的投资人秉承这一法则, 这样良好的市场环境才得以维护, 也为更好地投资发展打下基础。

巴菲特之所以成为这个时代一个最吸引人的成功人士, 也与他始终坚持诚信有关。他用自己实际的创富行动向我们证明, 好人有好报。这么多年的投资生涯中, 他对待自己的投资者如同伙伴, 始终为他们服务。在他身兼投资者、CEO、董事会成员、评论家、演讲者数职的过程中, 一直秉持着正直的品性。尤其是作为演讲者的巴菲特, 在向人们讲述自己的经验时, 告诉后来人要始终将诚信作为人生的信条, 好的人品才能成就大的事业。

股票投资是指企业或个人用积累起来的货币购买股票，借以获得收益的行为。巴菲特投资他认为比较有潜力的企业，这些企业由于自身经营状况不善，企业价值被低估。巴菲特控股后，对企业进行内部整顿和改革，使企业的市值增加，通过这样累积财富。这样的投资同时救活了被投资的企业，使之发展更有活力更有效率。巴菲特有句名言：“人生就像滚雪球，重要的是发现湿雪和长长的坡。”人生是这个样子，投资也是这样的道理。发现湿雪，是说投资要有适合的资源，有好项目，才能被利用来投资，以产生更大的效益。而长长的坡也必不可少，要想雪球滚得足够大，想投资产生更大的收益，就要考虑到战略的可持续性，要有一个可以长远发展的愿景。同时这个坡还是一段不好走的路，是企业发展要经历的一个漫长时期，没有什么可以一蹴而就，即使好的投资也并不能立时见到成效。诚信同样应该作为重要的信条贯彻到投资的过程中。积累诚信资本也相当重要。诚信牵涉到公司的荣誉和品牌，对公司的发展至关重要。

2005年，宁波某渔具有限公司把一单价值50万美元的渔线轮产品发往美国。在发货之前，这批产品通过了所有的检测，包括美方人员的现场验货。但是，在随后进行的一项试验中，该公司发现这批不锈钢材料有轻微的生锈现象，如果当时召回这批产品，企业将为此损失200万元，而且这个小缺陷不会影响产品的使用功能，短时间内消费者也难以发现，即便事后消费者有反映，责任也已经不在中方。但是，最终，该公司还是决定召回这批产品，承担了全部责任。经过这件事后，美方撤回了验货员，对该公司产品“一百个放心”。

虽然单从这笔生意上，公司损失了200万元，但是从企业长远的发展来看，企业将会得到更多的订单，两家公司的合作会更全面。诚信为企业赢得的荣誉和价值是巨大的。

段超在《德行天下》一书中，对海尔坚持的企业伦理道德准则作了这样的描述：



第四课·借贷课

海尔有一个很著名的广告语，叫做“真诚到永远”。海尔总裁张瑞敏解释说：一个企业要永续经营，首先要得到社会的承认、用户的承认。企业对用户真诚到永远，才有用户、社会对企业的回报，才能保证企业向前发展。张瑞敏说：“不管在任何时间、任何地点、发生任何问题，错的一方永远只能是厂家，永远不是顾客，不管这件事从表面现象看来是不是顾客的错。”

实施国际化战略后，海尔提出了新的口号：创造国际美誉度。美誉度就是在知名度和信誉度的基础上，满足顾客潜在的需求。海尔先后在欧洲、美国、亚洲等地区建立了自己的生产基地，并在海外建立了 18 个设计中心、56 个贸易中心和 40000 多个营销网点。他们的目标就是要在国际市场创美誉，创出国际名牌。也正是海尔坚持的“真诚到永远”，始终对顾客讲诚信，才造就了现在海尔的大发展。

企业经营过程中要坚持真诚、诚信，而在借贷行为中，诚信的意义更为重要。借贷本身就是一种信用体系。以诚信作为行动的标尺，将诚信作为职业操守贯穿于借贷的前后，才能有源源不断的资源来支持投资者的投资行为。通过借贷获得成本的创业行为，本身就是拿别人的钱来投资赚钱。如果不讲究诚信，存在恶劣的信用记录，以后就难以再有所发展。在一个信用体系比较完备的社会里，人们对自己的银行信用、借贷信用记录相当重视。信用上存在污点，以后的发展可想而知是寸步难行。筹集不到资本，找不到合作伙伴，多么完美的财富计划都只能是空想。

华尔街精英财富第五课

► 人脉课

理好人脉钱好赚





➤ 和每一个人做朋友

理好人脉钱好赚。人们常说，多个朋友多条路，朋友多了路好走，在生意场上尤其如此。做生意，需要有良好的缘，选对了朋友或者生意上的伙伴，可以使自己终生受益。因此，具有精明的生意头脑和良好的经商心态的人，就会特别注意打造自己超强的人脉，从而能够在生意场上左右逢源；就会特别善于把握和利用各种场合、各种机会，广泛地结交益友良朋，使自己顺利地做成生意。要广结人缘，好的人脉助你成就大生意。人脉广了，钱也就自然好赚得多，有时候认识的人多了也就意味着钱也会多。

和每一个人做朋友。一个人成功的要素有很多，仅人际关系就可以占去60%。朋友越多，成功的概率、赚钱的概率也就越大。

只想靠自己一个人的独立奋斗就可以获得成功的时代已经过去了。试想一下，假如你确实有很强的能力，你的公司生产的也是行业内最好的产品，但是你不认识一个人，那么你觉得你的产品可以销售得很好吗？产品销不出去能赚到钱吗？所以有时候，不是你的能力不够导致的收入不高，关键的因素还是人际关系不够强大。

所以，一个生意人要注意随时随地地去建立自己的人际关系网。不论在任何场合，都要重视你所遇见的每一个人，要在他们身上发现有钱可赚。有一点必须牢记，那就是时时都是良机，处处都是宝地，人人都是你的贵人。

多交朋友好办事。俗话说得好：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”自古以来，凡是成就一番事业的人都少不了别人的帮助。一个人的知识和能力毕竟是有限的，所以要想做一番事业，就要善于结交朋友，接受更多的人的帮助。

助，处理好人际关系。

历史上每个朝代的繁荣昌盛都是身为帝王的广开言路，善于驾驭群臣，倾听民意，深得民心的结果。得道者多助，多助则必得道；失道者寡助，寡助者必失道，道理都是一样的。

秦皇汉武就是一对很好的说明。秦始皇行暴政，尽失民心，百姓不堪其压迫，纷纷起义，才二世就失了基业。汉武帝刘彻就不一样了，他一生得到了很多的帮助。做太子时，就善于结缘，对人很好，当时有张汤、李陵、灌夫和郭舍人等都跟他患难与共，东方朔也经常在一旁指点，还有卫青和老将军李广等。在这些人的帮助下，他才得以顺利登基，并不断在朝中赢得自己的优势。汉武帝一生光辉彪炳，后来他平定淮南王反叛，消灭窦氏集团，打击匈奴，废除了一贯的和亲政策，开创了汉朝的太平盛世。就是因为他身边有能臣武将的帮助，使他们能够各司所长，人尽其才。

其实不论古今，道理都是一样的。在当今社会，如果想办成什么事，朋友多也是很重要的。朋友多、圈子广的人在社会上会很有面子，这样的人办起事来形象就好，社会对他的评价也就高，求人办事也就相对来说更容易一些。所以一个人朋友的多或少，是他在社会上的办事能力大小和水平高低的直接反映。

刘旭是国内一所重点大学的毕业生，在学校读书期间是一个非常优秀的学生会干部，因为工作的关系，结交了很多好朋友。毕业后他决定自己创业，就开办了一家公司，刚开始的时候生意是红红火火的，赚了不少钱，其他朋友有想创业但是苦于资金短缺的，刘旭就拿出自己的钱，帮助他们创业。

后来刘旭看准了一个投资项目，他觉得这是一个很好的机会，就把公司的资金一下子全都投到这个项目里了，可是因为这项投资的资金收回得慢，他很快就面临了资金周转不开的难题。作为一个创业不久的小公司，如果资金问题跟不上的话，一般的公司很快就会垮掉了。他的同学和好朋友听说刘旭的困



第五课·人脉课

难，纷纷倾囊相助，帮他渡过了难关。这个项目后来成功了，投出去的钱也收了回来，而且还赚了很多钱，公司的资产也一下子翻了好几倍。刘旭也就很快把借来的钱还给了朋友们。

所以，要和每一个人做朋友，并不只是一句口号。朋友多了，当你在工作或者生活中遇到困难时，朋友的作用就会很快地表现出来，得到他们的慷慨相助，困难便能够迎刃而解。

朋友是一笔无形资产，其价值不可估量。但是要想结交更多的朋友，是需要一定的技巧的。你可能会认识很多人，但也可能仅仅是认识而已，不能称得上朋友。如果注意些交际技巧，就能使这种认识的关系更进一步，成为朋友。

想多结交一些朋友的话，首先就要主动地了解对方，所谓知己知彼嘛，了解他们的兴趣爱好。平时相处时多观察了解，或者也可以向他的朋友打听他的情况。现在还有很多人喜欢把个人信息放到网上，你也可以通过上网查阅他的个人资料等。还有就是要经常留意能结交朋友的时机，比如朋友的生日聚会啊，婚礼啊等等一般都是人多热闹的场所，是认识新朋友的好机会。另外你还可以自己创造机会，比如你刚认识一个人，觉得他这人很不错，想和他做朋友，你就可以请他到自己家做客或者找个地方一起坐坐喝杯茶要杯咖啡等等。人与人之间接触得越多，彼此间的距离就可能越近。

从某种程度上说，朋友的多少决定了你的未来发展空间的大小。大量的事实表明，谁的朋友多，办起事来就比一般人的效率高，而且成功的概率也相对大。所以多认识朋友是有百利而无一害的。

人脉资源是创造财富的大金矿

人脉资源是财富的宝库，是创造财富的大金矿。人脉是生意场上的一种无形资产，有了强大的人脉，财富会随之而来；而如果没有丰富的人脉关系，那么你就会寸步难行。一个人的脉关系越是丰富，就越能证明他的能量非同一般。别人可能要费尽九牛二虎之力才可以办成的事，他可能只需要一个电话，就能非常轻松地、漂亮地给解决了。所以要善于创建自己有效的、丰富的人脉关系。

美国的斯坦福研究中心曾经做过一份调查报告，结果证明：一个人一辈子赚的钱，只有 12.5%是来自知识，而其他的 87.5%都是来自人脉关系。

人脉是一个事业成功的助推器，所以要善于发现你生命中的贵人。

柯克·道格拉斯是美国的老牌影星，还是成功的制作人。1949 年因为出演影片《夺得锦标归》中的一名残酷无情的拳击手而一举成名。道格拉斯健壮的体格，独具特色的嗓音，很快就成为活跃在好莱坞一线的知名演员，最终还获得了终身成就奖。他成功的原因就是遇到了自己生命中的贵人。道格拉斯年轻时曾经非常的落魄，但是他并没有因为自己的穷困潦倒而消极悲观，他依然保持积极的、乐观向上的心态，虽然当时没有人，甚至包括很多知名的大导演，认为他会有成为大牌明星的那一天，但是机会还是在道格拉斯自己手里掌握着。在有一回搭乘火车时，道格拉斯结识了自己命运中的贵人。在火车上，道格拉斯跟坐在自己旁边的一位女士聊天，就是因为这次聊天，使他的人生出现了一次大转折，命运也从此被改变。原来这位女士是好莱坞一位知名的电影



第五课·人脉课

制片人，通过跟道格拉斯之间的谈话，认为他有成为名演员的潜力，也就帮他打开了一扇通向好莱坞的大门。没几天，道格拉斯就被请到她所在的制片厂工作，他的明星梦也最终成真。

唐朝韩愈的《马说》中有这么一句话：“世有伯乐，然后有千里马。千里马常有，而伯乐不常有。”如果说道格拉斯就是匹千里马的话，如果他没有遇到伯乐，他也许会永远地待在槽枥之间，没有出头之日了。

所以说，人脉就像一把钥匙，能帮你打开通向成功的大门。一个人的人脉资源，就像一张存折一样，是一笔积蓄的财富，也是一股潜在的实力。只要需求，就可以拿来用，有效地解决实际问题。当然存折上的存款是越多越好。有好的人脉资源至关重要，要多结交贵人。在做生意时，如果能得到这样的人的大力相助和支持，借助他们的能力和气场，确实可以大大地缩短努力的时间，以较快的速度跨进成功人士的行列。就像牛顿说的：我所以能看得远，是因为我站在了巨人的肩膀上。

微软公司董事长比尔·盖茨在他 20 岁时就成功地签到了第一份合约，而且这份合约还是跟当时世界第一的电脑公司——IBM 签的。而当时，比尔·盖茨还是一位在校读书的大学生，手中并没有多少人脉资源。他是怎么成功地拿到跟 IBM 的合约，一下子就钓到这么大的“鲸鱼”的呢？很多人都很好奇。其实很简单，就是因为他和 IBM 之间有一个重要的中介人，那就是比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲本身就是 IBM 董事会的董事，做妈妈的介绍自己的儿子给董事长认识，不就成了理所当然顺理成章的事？总之，正是因为比尔·盖茨有这个得天独厚的人脉资源，使得他轻松地就签到了 IBM 这个大单，从而使他的事业有了一个很好的开端，为他成功地走进 IT 业奠定了第一块基石。

其实机会对每个人来说都是均等的，但是最终的结果并不是人人都能获得成功，各行各业都是有的成功有的失败。究其原因，除了专业知识、工作态度

等一些必备的因素之外，很重要的一点就是要有良好的人际关系，要有丰富的人脉，要认识一些关键性的人物，这样可以帮自己主动地获取机会，才会有更广的出路。

现任世界银行首席经济学家兼高级副行长林毅夫的一生有很多传奇的经历。就拿当初他能够有机会脱颖而出得到著名经济学教授西奥多·舒尔茨的赏识，并在他的门下学习经济学来说，就很发人深省。他是在北京大学做义务翻译工作时认识舒尔茨教授的。1980年，中国大陆还是刚刚开放，当时获得了诺贝尔经济学奖、芝加哥大学荣誉教授的舒尔茨应复旦大学邀请到中国进行学术访问。访问结束前，他又到当时中国的最高学府北京大学宣讲他的经济学理论。当时中国刚恢复高考不久，北大一时还找不到熟悉西方市场经济学的英语翻译。而林毅夫正好是个既谙熟西方经济学理论、英语口语又非常流畅的人，他到大陆前是台湾的一个军官，已经在台湾获得了企业管理学硕士，英语基础也很好，所以林毅夫就成了能胜任这个翻译工作的唯一人选。在翻译的过程中，林毅夫的专业知识和出色的语言能力都让舒尔茨教授深感惊讶，也对这个年轻人很是欣赏。舒尔茨教授就问林毅夫想不想到美国读博士，林毅夫不假思索地答应了。舒尔茨教授并不是随口说说的，他回国后不久，就给林毅夫写了信，正式地邀请他到芝加哥大学经济学系攻读博士学位。1982年，林毅夫从北京大学毕业后，就远涉重洋，到了芝加哥，师从舒尔茨教授，学习农业经济。

这不能不说是一种缘分了，林毅夫到芝加哥时，舒尔茨教授已经是将近80岁高龄的老人了，而且不带博士生也有10年了。是林毅夫，这个来自中国的年轻人，他的才气让舒尔茨教授大大地破了例，在耄耋之年，欣然将他收作关门弟子。1986年，林毅夫在芝加哥大学顺利地读完了博士学位，他的博士毕业论文题目是《中国的农村改革：理论与实证》，被他的导师誉为“新制度经济学的经典之作”。



第五课·人脉课

对林毅夫来讲，能够被舒尔茨发现并最终跟他到芝加哥学习经济学，这中间虽然带有某种机缘巧合的性质，看上去像是很偶然的事，但是从人脉的角度来说，舒尔茨教授不失为林毅夫的一个贵人。所以要多结交人，利用各种场合，利用自己的优势，发展自己的人脉，并最终使之为自己服务。

发掘自己的人脉资源

人脉能决定一个人在生意场上的兴衰成败。在好莱坞，流行这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”这句话意在强调：“人脉是一个人通往财富、成功的入门票。”就像道格拉斯，他在火车上认识的那位好莱坞制片人，就是他通往演艺事业巅峰的一张门票。

我们有时候可能没有这么幸运，一下子遇到贵人，一下子成为名人，一下子成为百万富翁，这种机会毕竟太少了。大多数情况下，人脉资源是需要一点点积累的。就像存折，很少有人可以一下子存进去供一辈子花的钱，更多的时候是反过来的情况，就是用一辈子去存，一笔一笔地去存。

有报道说，一个人从20岁到30岁，一般是靠专业、靠体力去赚钱；从30岁到40岁，是靠朋友、靠关系赚钱；而到了四五十岁时，就要靠钱赚钱了。所以，从现在起，要注意积累你的“人脉存折”，要想扭转命运，专业对于个人来说，可能只是利刃，而人脉则可以说是秘密武器。所以，人脉竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色。靠个人奋斗得来财富的时代已经远去了，如今是知识经济时代，市场经济下，瞬息万变，如何站稳脚跟，人脉就成了绝对可靠的专业支持体系。如果企业的经营者在人脉上高人一等的话，那么他对内而言，可以服众；对外而言，则可以帮助他最大限度地获取客户的信任。因为他人脉资源广，背景强大，值得信赖。

那些善于经营人脉使用人脉的群体被人称为“脉客”，在台湾的证券投资界，杨耀宇就是这样一个将个人的人脉竞争力发挥到了极致的“脉客”。他最



第五课·人脉课

初只是一个从台湾南部北上打拼的乡下小孩，后来坐到统一投资顾问的副总，退出职场后，开始替朋友担任财务顾问，同时还是五家电子公司的董事。身价有近亿元（台币）之高。他有时候，打一通电话就抵得上别人写十份研究报告。说到他的快速致富经，杨耀宇说：“我的人脉网络遍及各个领域，上千上万条，数也数不清。”

正因为他在打拼的过程中，注意积累自己的人脉，“存折”上有足够的资源可供他开掘使用，所以在他后来的事业中，各方面的关系都可以处理的得心应手，左右逢源，也给他带来了财富和声誉。

要善于开掘自己的人脉资源，比如在公司上班，你要珍惜跟自己的上级或同事单独相处的机会；比如你的上司或老板要开会、出差等等，如果要让你去陪同，那这就是你强化自己人脉的天赐良机，你就要做好充分的准备，恰如其分地展现自己的能力，千万不要错过机会。

要发掘自己的人脉资源，自己首先要做好功课，这里面有两点能力是一定要注意培养的：首先是自信和沟通能力，然后是适时适当地赞美他人的能力。只有自信才可以让别人相信你，才可以有一个很好的沟通的基础。而适时地赞美别人，可以获得别人对你的好感，他们也会跟着赞美你的优点，而能发现彼此的优点和长处就是增强联系的必要条件。

拿自信心来说，不要只局限于自己的小圈子，很多人不敢跟陌生人讲话，这就是不自信的表现。一个没有自信的人，他的生活圈子自然很小，又因为总怕被别人拒绝，不愿意主动地去跟别人交往，这就谈不上去开掘、去拓展自己的人脉资源了。

这一点，东西方的对比还是比较明显的，比如在一些鸡尾酒会上或者是婚宴场合，西方人的习惯总是在出发前先吃点东西，然后提早到场。因为提前的那段时间，是他们认识更多的陌生人的机会。但是，东方人以中国为代表，普遍来说性格上偏于内敛。在华人圈子里，大家在遇到鸡尾酒会、婚宴这种场合

时，往往都比较害羞，觉得早到了不好意思，也怕主人没准备好会引起尴尬。所以一般人习惯上都会选择迟到一会儿，到了地方了还会尽可能地找自己认识的人交谈，甚至是几个好朋友约好坐在一桌，以免碰到陌生人不知道该说什么。如果是自己一个人，就更不愿意往不认识的人桌上凑，那样的话可能一桌子的人都没人理会你。所以，他们很少能从这样的场合认识新朋友，收获到人脉，大好的机会就白白地失掉了。

然后再说沟通能力的培养，这个说白了，就是要了解别人，包括他们有什么需要、有什么爱好、有什么愿望，还包括他们的知识水平、能力以及交往动机等等，根据这些做出适时恰当的反应。要沟通并不是说一定要有多么好的口才，口才不是最重要的，关键的一点还是要学会倾听。倾听是全面了解别人的最好方式，也是人与人之间沟通的重要武器。只有让自己先成为一个成功的倾听者才会有机会结交到更多的人脉。

著名小说家高阳有一本书叫《红顶商人胡雪岩》，他在描述这位晚清时期商业巨贾时，对他的用人之道，对他善于用人，善于发现人才，并能够使他们一心一意地为自己所用，有过这样一段评价：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

做好人与人之间的沟通是建立人脉的最佳途径，除了要学会倾听之外，还需要学会适时地赞美别人，这也是很好的沟通方法。因为从心理学上讲，人总是希望自己被别人欣赏，被别人赞美的。

美国钢铁大王卡内基，在1921年付出100万美元的超高年薪聘请一位CEO夏布（Schwab）。当时有很多人理解，许多记者访问卡内基时问为什么聘请的是他？卡内基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”卡内基本人也是这样的一个人，他给自己写的墓志铭就有这样的一句话——这



第五课·人脉课

里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

“让比自己聪明的人更开心”，对员工该赞美时毫不吝惜，让员工开心，然后为自己努力工作，不能不说是深谙建立人脉之法和拓展人脉之道。

➤ 对自己的人脉关系进行定位分类

在美国有一句流行语叫做：“一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而在于你认识谁（whom you know）。”其实简单来说，你想办成什么事，就要找对人。

人脉关系是应该分类的，不同的人脉关系有不同的特色，也会有不同的用途，对这些，善于交际的人心里都会有一个准确的定位。比如可以按照人脉的形成过程，把自己的人脉圈子分为血缘人脉、地缘人脉、学缘人脉、事缘人脉、客缘人脉、随缘人脉等等。简单地讲，因为家人关系形成的人脉可以称为血缘人脉，因为老乡关系形成的可以叫做地缘人脉，因为同学关系形成的可以叫做学缘人脉，因为工作关系形成的可以叫做事缘人脉，跟客户打交道形成的可以叫客缘人脉，参加聚会、随缘邂逅的就叫随缘人脉。

俗话说，靠山吃山，靠水吃水。你有哪个方面的人脉资源就可以成就哪方面的事业。典型的例子比如：比尔·盖茨在他20岁时能够成功地拿到IBM的订单，就是因为他的母亲是IBM的董事会董事，近水楼台，所以才签约成功。这就是比尔·盖茨的血缘人脉。如果你也有这方面的资源，也要想办法让它为自己服务。

在中国，老乡关系是一种很特殊的人际关系。有一首歌叫《老乡见老乡》，“老乡见老乡，两眼泪汪汪，一口家乡话，句句诉衷肠……”在异地他乡见到老家人都是很亲切的，但是也有人利用这种关系坑蒙拐骗。在大学里经常可以看到某某同乡会，当时可能会觉得狭隘，其实这种做法还是可以给大多数的具有同乡关系的人带来好处的。还有中国历史上有名的两大商帮晋商和徽商，不



第五课·人脉课

管走到哪，也都是同乡之间拉帮结派，各地的一些会馆，大都是这两个地方的商人的聚会场所，跟我们今天的同乡会相似。还有一些名人也很注重老乡关系。比如曾国藩是湖南人，他用兵就只喜欢用湖南的兵，称为“湘军”；蒋介石是奉化人，他的侍卫就多用奉化人，因为在他的眼中，只有奉化人是最可靠的。在国民党的军界，仅奉化一地就出过 55 位将军，这份“人杰地灵”不是靠着天地造化钟灵毓秀，而是跟蒋介石的偏爱不无关系。

阿里巴巴集团的主席、首席执行官马云开始创建阿里巴巴时，他的启动资金就来自于他的一些亲戚、学生和一些死党朋友。马云在阿里巴巴创建十周年时，发表了一篇演讲，他说自己之所以成功是因为当初的 17 位跟他一起创业的同事，十年来，无论发生任何情况，他们总是坚定地做他的后盾。如果没有他们的信任，阿里巴巴就可能一蹶不振，甚至会消失在互联网世界。

当初跟着马云创业的同事就是他的人脉资源，如果当初没有他们的支持，阿里巴巴也不会有现在的规模。马云就是很自然地利用了他的学缘和事缘等人脉资源。

客缘人脉也是一个很好的积累人脉资源的捷径，常言道“不打不成交”。在跟客户打交道时，比如厂家、供应商、零售商、加盟商、合作商、消费者等，在商务往来中，彼此是互为顾客关系的。在商业活动中往往是对一个人的能力和品行的真实考验。而如果想积累自己的客户资源，提高经济效益，就必须注意积累自己的客缘人脉，职业经理人要服务好客户，巩固老客户，发展新客户，要想办法尽可能地拓展客户圈子。

随缘人脉就讲究随缘了，它很有偶然性。所谓“有缘千里来相会”，只有靠缘分才可以拥有这种人脉资源。比如一次短暂的聚会，比如一次偶然的邂逅，因为太偶然所以很难把握，也不容易有意识地去认识。谁也拿不准上天会在什么时候给我们安排一次随缘的机会，但是只要能抓住机遇，这种缘分往往可以带来惊喜。你可能会遇到生命中的贵人，人生或事业可能会出现

大的逆转，命运也将会与众不同。比如道格拉斯在火车上遇到好莱坞的制片人，比如林毅夫遇到舒尔茨，再比如希尔顿饭店首任总经理乔治·波特遇到威廉·阿斯特。

这是一个关于乔治·波特的真实故事，当时他还是一家旅馆的服务生。有一天晚上，一对老夫妇走进他所在的旅馆，说要住宿一晚。

但是很不巧，房间已经被那天早上开会的团体订满了。如果是在平时，乔治可能会送两位老人到其他还有空房的旅馆去，但是那天风雨交加，乔治不能再那样做，他就建议两位老人去自己的房间歇息，反正他值班，可以待在办公室。

这对老夫妇大方地接受了他的诚恳的建议，并对给他带来的不便表示道歉。

第二天雨过天晴，老先生要结账时，站柜台的依然是乔治·波特，他不愿意收老人的钱，他说因为他们住的并不是饭店的客房，并问候老人和他的夫人是否睡得安稳。老先生对乔治很是赞许，他表示：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

这位老先生就是威廉·阿斯特。几年以后，乔治·波特收到这位老先生寄来的一封挂号信，信里回顾了那天晚上的事，还有一张到纽约的往返机票，另外附有一张邀请函，老人邀请乔治·波特到纽约一游。

到了曼哈顿，乔治·波特就在第5街及34街的路口见到了他当年接待的那位旅客，而就在这个路口，正矗立着一栋崭新的华丽大厦，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营。”

这家旅馆就是纽约最知名的希尔顿饭店，它在1931年启用，在纽约它是极致尊荣的地位的象征，也是各国的领导人、高层政要们造访纽约时下榻的首选。

当然人脉资源还可以有其他的分类标准，比如按照重要程度分为核心层人脉资源，比如那些对你的职业和事业生涯起到关键作用、甚至是决定作用的重



第五课·人脉课

要人物，这样的人脉资源是很珍贵的，一定要好好地经营好好地把握；紧密层人脉资源，指的是跟你的关系比较密切的人，像老师同学朋友等；松散备用层人脉资源，就是现在他们的优势还看不出来，将来有可能对自己有重大影响的人脉资源。这样的话，人脉资源还可以按照它的动态变化分为现在时人脉资源和将来时人脉资源了。不论是哪种分法，哪种定位，都要对自己的人脉有一个准确的把握，做到随用随取，人尽其才。

➤ 给人脉一点新鲜的空气

要使自己的人脉资源与众不同，可以通过结识一些不同寻常的人，或者做一些能引人关注的事情，要注意给自己的人脉一点新鲜的空气。比如结交一些名人，可以扩展一下名人效应等。

在今天这个时代，在我们的生活中，名人效应对很多方面都产生了深远的影响。比如做广告代言的，一般都是名人，这样的话就能起到刺激消费的作用；名人如果出席什么慈善活动就能够带动整个社会对弱者的关怀等。

日本的索尼公司就是一家善用名人效应的公司。1970年，英国王储查尔斯王子到日本去参加一个国际博览会。索尼公司就想借助他的名声扩大自己的影响。公司通过英国大使馆给查尔斯王子下榻的地方安装了一台电视机，产品的高质量和索尼公司的优质服务令查尔斯王子非常满意，他在对索尼公司表示感谢时，半开玩笑半认真地说，如果索尼将来要在英国办工厂，不要忘了建在他自己的领地内。

后来，索尼公司发展到英国，果然在查尔斯王子的领地办了厂。在公司的开业典礼上，查尔斯王子还亲自到现场表示祝贺。王子出席这个活动的消息很快就传遍了全英国，索尼公司借势扩大了自己的影响，迅速地在英国站稳了脚跟。到了20世纪80年代，这家工厂要准备扩建，公司再度邀请查尔斯王子前来自访问，王子就派戴安娜王妃去祝贺。在参观工厂的时候，为了安全，戴安娜王妃戴了一顶写有“索尼”字样的工作帽，旁边的摄影师及时拍下了这一场景。这样，全世界都知道了王妃在索尼工厂参观的消息，索尼公司的影响被再



第五课·人脉课

次扩大了。

索尼公司通过自己优质的产品和细致周到的服务，赢得了查尔斯王子的好评、青睐和信任。对于索尼公司来说，则是充分地利用了他的名人效应，打出了知名度，提高了自己的品牌效应，也获得了经济效益。所以要注意一些重要的人脉资源的需求，或者叫善于笼络这样的人，其中的一些细节问题可能是成败的关键。有时候可能只需要一个微笑，就能让对方感受到你的亲和力。

有一位业绩卓著的女推销员，她的成功秘诀就很简单：她每次出门都随身携带一个小镜子，在她敲开陌生人的门之前，她首先对着镜子微笑，觉得自己的笑容足够真诚，足够能打动人了，她才去敲门，而她的客户也就是因为她的笑容的魅力，情不自禁地被她吸引了，最后顺利地和她签约。

还有日本的销售女神柴田和子，她在推销保险时，就很注重自己的外在形象，注意着装。年轻的时候，她的打扮比较朴素，朴素的服装可以反衬年轻的光辉。后来，随着年龄的增长，她的穿衣打扮才稍微华丽了一些，借助衣服的色彩弥补一些自身的不足，同样可以给人精神焕发、神采飞扬的感觉，给对方留下一个清晰、明朗而强烈的印象。

具有良好的人际沟通能力可以给我们带来种种好处，有时候可以使我们获得更多的友情，有时候还可以使我们获得更多的人脉资源，得到意想不到的发展机会。

劳伦是一位来自洛杉矶的女商人，经商的经验很丰富，也很讲究品位，打扮入时，穿着时尚。后来她从洛杉矶搬到了西南部的一个小镇，想因此放慢一下生活节奏，找到更多的归属感。她很喜欢那个小镇，还有那里的居民，但是她却总感觉自己不受欢迎。最后是好心的同事给她指出来原因，就是她的时髦的穿着和语言习惯让当地人觉得她有一种装腔作势、高人一等的感觉。

找到原因之后，劳伦就特别地注意改变自己的形象了，她有时候穿得特别随意，多和人谈论一些当地的事，参加当地的一些社交活动，目的就是尝试着

使自己更容易让别人接近。刚开始她觉得很不舒服，这跟她一贯的风格太不一样了，比如她不习惯穿卡其布的衣服，也从没有和人讨论过如何经营牧场。但是结果她发现，她的新邻居还有同事都越来越喜欢跟她接近，跟她交流了。

有时候一些不经意的改变，会给你的人脉资源一些新奇的感觉，他们会更加地愿意跟你合作，对自己来说，就是巩固了自己的人脉圈子。有的公司就很注意用一些别出心裁的小事稳固员工的心，比如当员工生日的时候给员工过生日，准备生日蛋糕生日礼物什么的，可以给他们带来惊喜，让他们感受到这个团体的温暖。“士为知己者死”，他们肯定会更加努力地工作。还有的公司在跟客户打交道时，也很讲究策略。

《怡莲之家》是怡莲集团的企业内刊，每月出版一期。内容主要分为：怡莲新闻、产品力与市场、怡莲营销、怡莲变速站和怡莲文化坊等5大板块。其中除了刊登一些本公司的新闻、行业信息、营销个例、员工们的生活等题材的作品之外，还刊登一些跟团购客户之间的往来事件，比如团购过程、团购热点以及其他一些值得纪念的重大合作事件。除此以外，《怡莲之家》还刊登客户公司的一些领导的工作照片、生活照片，还有关于对方领导的采访，刊登他们对工作、对生活的经验和心得等等，然后把自己的内刊寄给客户。看到这些跟自己密切相关的信息，他们都觉得很亲切，也增强了客户跟自己合作的信心和诚意。这种兴趣、诚意被不断地强化之后，慢慢地就变成了销售业绩，给怡莲集团带来了丰厚的收益。



➤ 拓展人脉，就是拓展财富之路

“千金难买是朋友，朋友多了路好走”。朋友多就意味着你的财富会不断增加，人脉广就意味着财源广。拓展自己的人脉，就是拓展发财致富之路。

美国前总统罗斯福曾经说过，一个人成功的第一要素就是懂得如何搞好人际关系。那些成功人士跟常人一样，不是超人，也没有三头六臂，他们的成功都不可能只通过孤军奋战得来，而往往是得益于别人对他的帮助。无论个人的知识多么丰富，能力多么全面，都不可能一个人解决所有问题。他们成功的最关键的原因还是他们善于处理人际关系，拥有充足的人脉，并且知道要构建一个什么样的人脉圈子能给自己带来最大的帮助。

一般来说，一个人最基本的人脉圈子有三层：最核心的一层是由亲情构成的人脉，这是与生俱来的，也是最持久的，除非有特殊情况，否则这个圈子几乎是不会有变化的。就像如今很多的“富二代”“官二代”一样，他们一出生父母就给他们提供了一个现成的人脉圈子。中间的一个圈是靠我们自己得来的，包括我们经常在家接触到的邻居、在学校时的同学、上班后的同事等等，这些关系也是相对稳定的，比较持久。最外围的一个圈子就是通过广泛的社会交际得来的，它的特点就是灵活、不固定、富有动态，经常变化，时而收缩时而扩张，其中有很多人可能只是打了个照面，所以这个人脉圈子的大小是完全取决于自己的交际能力的大小的。

要拓展人脉并不难，但要善于拓展人脉就需要一定的能力和眼光了。要拓展人脉，有时候要先有所付出，赢得别人的信任。

一般人如果想结交上层社会的势力，都是谁位高权重就登谁的门。但是胡雪岩在结识王有龄时，王有龄还只是一个落魄书生，并无功名在身，想进京捐官都没有资本。但是胡雪岩慧眼识珠，他料定王有龄将来一定会飞黄腾达，便私自挪用了钱庄一笔钱，借给了王有龄，助他进京求取功名，胡雪岩因此失去了工作。王有龄捐官成功后，深感胡雪岩的恩德，知恩图报，就利用自己的官场优势把代理官库的美差交给胡雪岩做，使他获得了生意场上的第一桶金。在王有龄的支持下，胡雪岩开了自己的钱庄，并且打通了抚台、藩台、粮台及手下的所有关系。生意场上很顺利，王有龄去世之后，胡雪岩又结识了左宗棠，帮他筹集军械粮饷，为他在前线的胜利做了最好的后勤保障，解决了很多实际困难。为了报答胡雪岩，左宗棠还奏请朝廷，加封他做了朝中二品大员，使胡雪岩成为显赫一时的红顶商人。

现在我们的交际圈子广了，要拓展人脉圈子其实并不难，在我们身边就有很多可以挖掘的资源，亲戚、朋友、老师、同学、同事、老乡等等，都是非常宝贵的资源。

软银赛富基金首席合伙人阎焱就是因为北大读研时认识了一个外籍老师 Roger Michiner，才得以去美国的普林斯顿大学留学。当时 Roger Michiner 作为一名访问学者，在北大教书。他很欣赏自己的这个学生，俩人经常在一起聊天，有一次他对阎焱说：“你应该去美国读书，我可以帮你写推荐信。”

后来，阎焱通过了托福考试，在 Roger Michiner 的推荐下，1986 年，阎焱获得了普林斯顿大学的录取通知书，还有四年的全额奖学金。就是在生活上，Roger Michiner 教授也给予了阎焱很多的帮助。他到美国的第一天晚上，就是住在 Michiner 教授家里。在普林斯顿，两人依然是亲密的师生关系。阎焱毕业多年以后，Roger Michiner 也离开了普林斯顿大学。但是他们之间的友谊一直持续下来。



第五课·人脉课

所以，要处理好自己和周围的人之间的关系，就要与人为善，这是扩展人脉最好的起点，也是获取财富、走向成功的第一步。

一般来说，拓展自己的交际圈子，至少有三种办法，首先可以通过熟人介绍。它可以加快双方的信任，降低交往成本，确实是一种事半功倍的拓展人脉资源的捷径。有时候熟人的力量是无穷的，比如从事营销工作的人员，想在短时间内开发大量的客户资源，这种一而二，二而三，三而无穷的倍增之法就是很有成效的。其次还可以参加社团，在自然状态下跟他人互动，寻求合作，建立联系，从而扩展自己的人脉网络。最后要善用名片，就像世界推销大师乔·吉拉德那样。

乔·吉拉德非常重视名片的作用，甚至他去看棒球赛或足球赛的时候，也常常提着1万多张名片去。在比赛进入高潮时，站起来把自己的名片大把大把地撒向空中，让它们在空中漫天飞舞，这为他创造了很多的机会。即使是去餐厅吃饭，他也会给服务生多付一些小费，然后给他一盒名片，让他帮忙送给其他的顾客。

除了送名片，乔·吉拉德还每月都给所有的客户寄卡片。平均每月大概要寄出16000多张卡片。但是他并不像其他汽车经销商做广告那样，在卡片上写一大堆“大降价”“大甩卖”“跳楼降价”“疯狂甩卖”之类的话，而是按照不同的月份，不同的节日，比如1月份写“新年快乐”，2月份写“情人节快乐”等等，签上自己的名字寄出去。一年12个月，月月如此，这些精心寄出去的卡片，给乔·吉拉德带来了源源不断的人脉资源，也为他赢得了空前的成功。自他1978年宣布退休后，他的销售纪录，一直没有人能打破。

注意拓展自己的人脉，同时讲究一定的方法，会有事半功倍的效果。乔·吉拉德拓展自己的销售渠道的方法是很值得借鉴的。

➤ 通过人脉，提升自己拥有的价值

美国前总统罗斯福曾经说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”现在越来越多的人意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。一个人的“质”和“量”，在一定程度上也决定着这个人的“人生”。有人调查，一个人的成功有 80% 取决于他的人脉，只有 20% 跟个人努力有关。这就要求我们要努力提高自己的交际能力，创建自己的人脉资源，才能在这个人际社会中游刃有余，从而为事业的成功打下深厚的基础。

每个人都想要成功地做一番事业，但仅靠拥有的专业知识是不够的，在社会中，如何处理好与周围人的人际关系也是影响工作绩效的一个重要因素。拥有好的人际关系，能让你在事业的奋斗道路上得到更多帮助，使工作情绪持续高涨，自然而然地工作上好的表现也会使你因此有更大的收获。

一个人的“人脉资源”可以提高这个人的成功概率，也就是说通过人脉资源，可以提高自己拥有的价值。关于这一点，我们首先要做的就是建立自己本身的价值，其次就是向他人传递自己的价值，再次就是向他人传递他人的价值，从而勾勒出自己的人脉网络。通过人脉网络，自己就可以最大限度被其他人所认同，从而增加自己所拥有的价值，一定程度上使自己更加容易地走向成功。

小李和小王同一年进入一家大的公司。几年过去后，小李的工作能力得到了大家的认可，从而为其留下了好的口碑。小王虽然能力不如小李，但是他开朗大方并且富有亲和力，使其在公司里拥有较好的人际关系，这也使他的工作业务表现不输于小李。



第五课·人脉课

在今年年初的时候，公司的部门经理因为特殊原因要辞去工作，并且点名小李和小王成为部门经理的候选人。对于这件事情，管理层表示进行三个月的考核，然后会经过商讨对部门经理进行任命。

三个月后，当管理层宣布小王继任部门经理时，很多同事都议论纷纷，觉得有失公平。不料小李对这次任命表示接受，还称赞了小王身上有着自己所缺乏的许多优点，认为这种结果是很合理的。小李的行为得到了同事的称赞，为其留下了一个好的口碑。而这件事情也很快传到了新部门经理小王的耳中，小王也知道自己的业务能力是比不上小李的，就说这一次的升职，也是靠着他的良好的人际关系才得以实现的。因此，本来就对小李有所歉意的小王更是加深了内疚。

正是因为小王的批示在第二年的绩效考核中，小李得到了最高幅度的加薪。小李的优异成绩也引起了管理层的注意，并很快把他调到另一部门担任主管。

小王能够在考核中脱颖而出，就是因为他的的人际关系为他带来了很好的加分，为他增加了本身价值，从而使他担任部门经理一职。而小李后来的升迁也是因为其良好的口碑及其在考核事情上与小王的关系发生了变化，从而使其人际关系得到很大改观，也正因此，小李的升迁成了理所当然。人际关系的通畅，对一个人的影响来说是长远的。努力发展自己人际关系是成功的必要条件，通过良好的人脉，你完全可以增加自己所拥有的价值。

人脉的扩展与开发，对我们进一步走向成功有着很大的帮助。通过人脉，可以提升自己所拥有的价值，让自己成为传递信息和价值的枢纽，那么就会有更多的人乐意与你接触，从而促成更多成功的机会，扩充了你的人脉网络，增加了你自身的价值。

被人称为“南季北吕”的北京“火花”首富吕春穆就是一个很好的例子。

吕春穆刚开始收藏火花的时候，他的方法十分简单：他给全国各地的火柴

厂写信，通过委婉的语言向这些厂家直接索取。他寄信的一百多个火柴厂给了他回音，甚至还有远在西藏的一家火柴厂也给他寄来了几幅火花。

吕春穆最经常采用的方式就是朋友之间的交换。他的许多收藏都是来自朋友，甚至是朋友的朋友。他后来还加入了英国皇家火花协会等许多国外火花爱好者的组织，这给他带来了更多的收藏。

80年代初，他结识了一位在新华社工作的“花友”，这位花友一次送给了他20多套火花；还有一次，有位经贸司司长送给了他九千余盒火柴；他还通过《火花爱好者通讯录》结识了一百多位素未谋面的花友……

吕春穆的收藏越来越丰富，后来被誉为火花大王在北京独树一帜，与被称为“扬州第九怪”的季之光合称为“南季北吕”。

吕春穆之所以能够成就这样的盛名，并有如此多的收藏，这些都与他的人际交往是分不开的。正是他的人脉给了他这些机遇，丰富了他的收藏。他以火花为媒介，认识了很多朋友，再通过这些朋友认识更多的朋友，甚至把这些关系推广到全世界范围，也因此，让他收获了越来越多的火花藏品，最终让他成为火花大王。

事实证明，一个人的成功与否往往是由他的人脉网络来决定的。每一个人都不可能单独存在，单靠自己获得成功在现在的社会已经不适用了。我们只有不断地与周围的人建立各种良好的合作关系，提升自己的价值，才能使自己不断地走向成功。

人脉关系就像是一口井，在建立的时候，需要付出很多汗水，然后才可以得到源源不断清凉的水源。而通过人脉这口井，我们可以拥有更多的财富，实现更高的价值。



成就你大事的小人物

很多人往往把人脉视为地位比较高、有钱、比较成功的一些人，在遇到事情时可以仰仗他们得到一些方面的帮助，而对小人物则不屑一顾，颐指气使。其实，小人物也是重要的人脉资源。况且，哪一个大人物不是从小人物开始做起的呢？

在公司里，职位的高低、分工的不同，是工作所需，是为了达到一个最优化的组合来获取团队效益。从工作本质上来说，本没有什么差别，每个人的地位都是一样的，没有谁高人一等。有些人以为自己职位高一些，薪水多一些，在公司说话比较有分量，就妄自尊大，久而久之，引起下属的不满。小人物也有尊严，换句话说你的管理能够有成果，也都有赖于他们的配合，是他们的辛勤工作才让你可以比较轻松地进行管理，也才保证了整个企业的正常运转，管理者更多时候应该是为他们服务的。

“禽流感”来袭时，正是公司新产品上市的当口。公司的董事对这个时候推出日化产品都很担心，因为人们会无心购买，市场很难预测。小丽是公司生产香皂的一名员工，她来到经理的办公室，想申请低价买一些公司的香皂。她说“禽流感”暴发，现在只要外出回家大家都要洗手。家里的亲戚朋友都托她买点香皂备着，连上学的表弟也随身带一块香皂。经理灵光一闪，有了想法，找到董事会。于是，以主打消毒产品来打开市场缺口的议案就产生了。

小人物往往也是消费者，他们处在生活的中心，对生活中的实际需求也更

清楚。要在产品生产和市场销售方面多听听他们的看法，往往这便是商机所在。华尔街精英们甚至会认为正是小人物的需求决定了世界经济的发展方向。越来越多的大公司开始注意到了小人物的大智慧，在公司的管理和进行决策时，也都会发动起员工的力量。

在德国一些企业里，员工参与管理主要通过工厂委员会的协商、董事会的共同决策、监事会的制衡及其他一些方式实现。工厂委员会由不包括管理阶层的所有员工选举代表组成，委员会定期与雇主举行联合会议。法律规定雇主有义务向工厂委员会提供各种信息和有关文件，尤其是涉及财务生产、工作流程的改变等方面。员工超过 100 人的企业，工厂委员会必须委任一个财务委员会，定期与管理层会面，了解公司的财务状况；员工超过 1000 人的企业，雇主还必须每季度以书面形式报告企业各方面的情况。委员会几乎可以对企业中所有重大的决策与举措发表看法。在工作时间、工资福利等方面，委员会还具有共同决策权，特别是当发现劳动条件的改变损害了员工的人性化需要时，可以要求雇主予以改变或赔偿。

1. 每个员工每年都要根据自身的情况写一份自我发展计划，简明扼要阐述自己在一年中要达到什么目标，有什么需求，希望得到什么帮助，并对上一年的计划进行总结。自我发展计划是员工进行自我管理的依据，也是对每个员工的上级提出的要求。如何帮助下属实现自己的计划，就成了作为上级人员制订自我计划的基础，也成为了对上级人员考核的依据。

2. 员工每年要定期填写对公司工作意见的调查，这个调查是为了使那些没有参与管理积极性的员工调动起其积极性，也能参与进来，他们对公司工作的评价会成为管理部门主动了解意见和建议的基础。

3. 每年对员工进行一次 360 度的评议。

4. 定期举行座谈会，充分征求员工意见，允许并鼓励参加人员就议题充分发表自己的意见，对于员工提出的一般需要，在会议期间或会议结束时作出明确的决议。召开研讨会，为制定某项重大问题的决策、原则与办法，各级组织



第五课·人脉课

举行研讨会，就某个问题做深入研究，从而提出妥善的解决办法。即使被邀请或是指定参加的员工没有发表什么意见，也会让其感到受重视，获得满足。

5. 设置咨询机构或顾问委员会。

采取的这一系列措施都是为了激发员工的积极性，调动他们的主人公意识，把企业的目标当成自己奋斗的事业，在企业愿景下制定个人愿景。而小人物也会在关键时刻起到作用，他们所处的职位不同，看问题的角度不同，往往更能明晰出现问题的实质所在。

小人物有着大智慧。一项调查显示，我国的专利有 65% 都来自于民间发明人，有些也许只是很小的发明，却切实满足了人民的生活需求。内蒙古工人王俊斗沉醉于发明几十年，发明出了 80 多项专利技术，其中有 20 多项还获得了国家专利，这就是小人物的大智慧。另外一项统计显示，20 世纪的中后期，在美国的基础研究取得的重大科学成就中，有 75% 都来自于不为人所关注的小项目。

小人物的智慧还表现在他们在思想和生活态度上对你产生的启发。在倪萍出版的新书《姥姥语录》里，记录了倪萍的姥姥——一个大字不识、辛劳了一辈子的山东老太的人生智慧：

有一碗米给人家吃，自己饿着，这叫帮人；有一锅米吃不了，给人家盛一碗，那叫人家帮你。

爱越分越多，爱是个银行，不怕花钱，就怕不存钱。

东西不在多少，话有时候多一句少一句就得掂量掂量，有时一句话能把人一辈子撂倒，一句话也能把人抬起来。

人生下来就得受苦，别埋怨，埋怨也是苦，不埋怨也是苦，你们文化人不是说生活就是生下来活下去吗？什么是甜？没病没灾是甜，不缺胳膊少腿是甜，不识字的人认个字也是甜啊！

日子得靠自己的双脚往前走，大道走，小道也得走，走不通的路你就得拐

弯，拐个弯也不是什么坏事，弯道儿走多了再走直道儿就走快了。走累了就歇会儿，只要你知道上哪儿去，去干吗，道儿就不白走。人活一辈子就是往前走，你不走就死在半道儿上，你为什么不好好走，好好过呢？

就是这样朴素的话语，句句都是人生的大道理。也许小人物说不出什么豪言壮语，也没有取得人人称赞的成就，生活的经历磨炼了他们的心智，从生活中得来的这些智慧是岁月的结晶。有时候多听听小人物的生活经，沉浮于商海中的大人物也会得到启发。这是最直白、最直观的人生体悟和处世哲学。小人物在某个时候甚至会影响你一生的事业抉择。



➤ 真诚的微笑, 会换取他人的真情回报

有时候人脉的建立是很简单的一件事, 就是你无意中的举动在他人心中引起的反应, 他们会对你做出自己的评价, 从而决定是否与你深交。

对人脉的经典解释是“经由人际关系而形成的人际脉络”, 被用于政治和商业领域。其实不管做什么事, 不管从事什么行业, 人脉都在起着很重要的作用。如在旅游行业中做营销, 人脉广阔的营销员就比较好办事, 否则就算你有千万张名片, 也不能代表你有那么多可用的“人脉资源”。

保险业和银行业的业务员靠的更是强大的人脉关系网, 不然很难拉到大单子、大业务。对人脉的重视也让一些企业在招聘时会提出相关的要求。因此, 如何扩展人脉、维护人脉就成了比较关键的问题。

关于人脉的简单例子就是常说的回头客、老客户, 因为一次的购买关系而产生的重复购买, 因为一次的友好合作而带来的长久合作, 这就是无形中建立起来的人脉关系。

微笑是打开人与人之间心理间隔的有效方法。尤其是在餐饮业中, 微笑是建立良好人脉的有效途径, 人脉也是餐馆经营的最佳推动力。

2010年12月, 一个朋友告诉刘林, 有一家位置很好的餐厅, 位于这个城市的繁华路段上, 但是由于经营上存在问题, 生意一直都不是很好。这个朋友知道刘林人缘极好, 认识的人特别多, 就把刘林介绍给了他的朋友——这家餐馆的老总。餐馆的老总很信任他的这个朋友, 自然就对他推荐来的刘林委以重任, 于是决定聘请刘林对餐馆进行全权管理。而作为报酬, 刘林可以从营业额

中获取提成。

刘林的好人缘也的确起到了作用。在他接手管理餐馆的一个月后，餐馆的营业额就出现了成倍的增长。仅仅这个月里，刘林获得的提成收入就达到了20多万元。“很多时候，都是朋友过来捧场，他们知道我在这边管理。”对取得的业绩，刘林这样总结原因。

当然不光是好人缘的原因，其采取的一系列措施也起到了很大作用。原来，在刘林接手餐馆管理后，把印有这家餐厅和自己职位的名片连同一些餐馆的打折卡、贵宾卡、免费点心券等邮寄给自己“名片库”里的那些朋友。他还经常打电话给一些朋友，在告诉他们自己现在的工作时对餐馆也是极力推荐。朋友们自然纷纷过来捧场，同学聚会、员工聚餐等都选择来这儿进行。而且朋友又向自己的熟人宣传，这效应就扩大了。

在好莱坞，流行着这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”在很多时候，人脉就是一个人通往财富、通往成功的门票。因此，每个想要成功、想成就一番事业的人都应该从最简单的小事做起，建立起自己的人脉关系网，而不应妄自尊大，不把人放在眼里。

大家都知道，在创业的过程中，人脉资源对创业能否成功起着决定性的作用。创业者要担当起领导的责任，公司方方面面的问题都需要你来解决。要成立企业，哪怕仅仅是一个小饭馆，都要经过很多环节和一系列手续，和工商、质检等部门打交道是不可避免的，不光要处理好与政府部门的关系，要考虑到消费者的利益，要保证正常运行所需要的资金，要维护客户，要管理好自己的员工，每个环节都关系到人脉。如何让人家乐意与你合作，乐意帮你办事，不会对你的要求推三阻四呢？

要时刻谦虚、谨慎，要保持真诚、微笑，这就是维护良好人脉的好方法。真诚的人总是会受到欢迎，时刻微笑的人传递给他人的也是积极健康的情绪，人们都会乐意和这样的人打交道，在这个过程中他们能感受到真心诚意，而不是装出来的假关心和假大度。



第五课·人脉课

就像你钟情于哪个品牌，喜欢去哪家餐馆吃饭，并不是说你只能选择这一个，他们也并不全是最好的。而是在和他们的交往中你感受到了真诚和贴心，他们真正考虑到了你的需要，把你当家人一样，在这样的氛围中你感受到了一种平等和关心，几句简单的关切之语让你感到温暖。这种感觉不是刻意营造出来的，而是自然而然的流露，你从他的微笑和满是善意的脸上，就会觉得感动，还有什么比这更让人安心的吗？

人和人之间的交流是一种感情的交流，带着感情的投入才会让人感受到你的真诚。乔·吉拉德在谈到自己的销售经验时就说，他是用“爱”来推销的，他让与他接触到的每个人都能感受到他的真诚，他用心对待每一位客户，时刻考虑他们的感受。这种感情的付出才使他成为了世界上最伟大的推销员。

如果一个人对你投入了关注和感情，就会激起你心里的善意，你觉得他是在乎你的，他带着诚意和你交流，而不只是为了达到自己的目的。在这个过程中你感受到了愉快和被尊重，才会想着要帮助他一下。人们似乎总是会感动于自己感受到的来自对方的感情，而想着要帮他一把，否则会不好意思或觉得让人家白忙活了，真的有这方面的需要时，你会第一个想到他。

华尔街精英们似乎深知人们的知恩图报心理在关键时候会产生多大的效应，因此，他们在别人需要帮助时总是尽自己所能去帮助，因为很可能在下个路口，寻求帮助的不是别人，而是他们自己。

用魅力, 吸引更多的人脉资源

很多地方的老师在对大学生讲职业规划时, 往往会用到比尔·盖茨的例子。这个成就财富帝国的人的故事也一度有了很多版本。很多人对比尔·盖茨没有读完大学而取得如此大的成就津津乐道, 从而得出文凭无用、大学培养不出人才的结论。甚至他的辍学也成为很多人不用心学习、荒度时日的借口。

在古典老师的《拆掉思维里的墙》一书中有这样一则有意思的小故事:

有一天, 乌鸦和猪一起坐飞机。猪听见头等舱里的乌鸦对空姐说: 小妞, 过来, 有酒吗? 在空姐有礼貌的拒绝以后, 乌鸦大声说: 连这个都没有开什么飞机? 滚!

猪觉得成功人士太牛了。猪也希望成功, 于是他也模仿说: 小妞, 过来, 有酒吗? 空姐同样很有礼貌的拒绝。猪也大声说: 连这个都没有开什么飞机? 滚!

五分钟以后, 飞机舱门打开, 猪和乌鸦都被从五千米高空的飞机上扔了出去。

这个时候, 乌鸦对猪说: 小样, 我有翅膀, 你有吗?

看完故事很多人会莞尔一笑, 其实这应该引起我们的深思。很多的成功学引人陷入了迷途, 以为成功人士取得成功都是一件轻而易举的事, 只要相信自己有实力, 就能靠自己闯出一番事业来。只看到人家取得的成果, 而不去分析他们之所以能够获得成功所依赖的其他方面的原因。比尔·盖茨的成功靠的就



第五课·人脉课

仅仅是他一人之力吗？

布赖恩·乌齐（Brian Uzzi）是美国西北大学凯洛格商学院领导力与组织学教授，同时也是一位社会学教授，他的研究领域主要包括领导力、关系决策、团队合作等。在《假如比尔·盖茨没有关系网》一文中，他对比尔·盖茨的成功所倚靠的人脉关系进行了一些分析，文章中这样写道：

在微软成为家喻户晓的品牌之前，他的创始人比尔·盖茨拥有的社会关系网中就有一个得天独厚的优势——那就是他的母亲玛丽·盖茨。当时，她与IBM公司的高层管理者约翰·埃克斯同是一家慈善组织——联合劝募会的董事会成员，而埃克斯正在带领IBM向台式机业务进军。

有一次，玛丽·盖茨与埃克斯谈及计算机行业中新成立的一些公司，埃克斯认为它们无法与自己的传统合作伙伴匹敌，但玛丽认为IBM低估了这些新公司的实力。也许是她改变了埃克斯在IBM应该向谁采购其个人计算机DOS操作系统这个问题上的看法，也许是她的观点验证了埃克斯已经知晓的情况。但不管当时的实际情况到底是哪一种，反正在他俩这一席话之后，埃克斯同意考虑小公司提供的DOS技术方案，微软公司就是其中的一员。接下来发生的事情就尽人皆知了：微软赢得了DOS合同，并最终取代IBM成为全球最大的计算机公司。如果没有比尔·盖茨强大的社会关系网络，这个轰动一时的新操作系统也许就会被埋没，像威廉·道斯一样变得默默无闻。

比尔·盖茨能够果断地选择从哈佛退学是因为，首先，他衣食无忧，他有一个不需要自己挣钱来支持的富裕家庭。他的父亲是著名的律师，母亲更是富裕银行家的女儿。在比尔·盖茨七年级的时候，父母将他送到湖边学校读书，这是西雅图一所昂贵的私立中学。比尔·盖茨八年级的时候，学校花了3000美元购置了当时开发出的第一批能够接入分时系统编程的机器ASR-33，正是学校的这一举动，使比尔·盖茨能够在13岁时成为了世界上第一批接触到计算机的人。

其次，比尔·盖茨在计算机方面显示出了卓越的才能。在哈佛大学他读的是法律，他钟情的计算机还没有成为哈佛大学的一门学科。他痴迷于计算机编程，虽然没有经过系统的学习，但这个时候他自己就已经是世界上最好的程序员之一。

而让比尔·盖茨能够毅然决然地选择辍学的最关键因素则是他有一个非常强大的家庭网络，正是通过这个网络，他得以链接上自己需要的资源平台，得以链接上世界上最好的硬件公司。换作是他人，再有才华，也难以单枪匹马完成这样的运作。

正是在如此强大的人脉关系网络中，比尔·盖茨才异军突起，在一开始就站在了最高的平台上，也才成就了微软帝国的崛起。满足了这些条件后，商业眼光和技术的比赛似乎才刚开始。

如果说比尔·盖茨最初的成功是其强大的家庭关系网铺了路，起到了关键作用，那么在比尔·盖茨崭露头角后，他的个人才能和个人魅力则成了最重要的因素。他是一个温文尔雅的人，甚至可以用“儒雅”来形容。在业内，甚至是在世界上，比尔·盖茨都树立了自己优秀企业家的形象，他对慈善事业的贡献，让很多人对这个世界首富心生羡慕的同时也极为敬佩。

当一个人把用自己能力获取的财富用来帮助更多贫困的人的时候，他的形象会更加高大。一个对陌生的遥远地带的人都能够投入如此多的关心，对身边的人更是会尽力提供帮助。如果一个人用自己的能力为世界科技的发展进步作出贡献时，对整个人类来说他就成了英雄。

在人脉资源的建立上，个人魅力起着关键的作用。一些能够做大、做强的企业都有卓越优秀的领导人，这个领导人自身就是企业的形象代表，能产生极大的品牌效应。因此，提升你的个人魅力，才能积累起更强大的人脉资源。



➤ 人脉有多高，财富就有多高

在商业行为中人脉的重要性需要受到关注。中国人常说“五百年前是一家”，稍微有一点联系，人和人之间的交往就打开了突破口，从陌生人成为熟人，熟人自然好办事。

美国的著名社会心理学家米尔格伦在 20 世纪 60 年代提出了六度理论，即是说：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”

仅仅通过六个人，你就可以与世界上任何一个地方、任何一个角落的某一个完全陌生的人发生联系？对这个理论很多人都会感到很困惑，那若是我想和比尔·盖茨相识呢？只需要通过六个人吗？

米尔格伦在 1967 年做过一次连锁试验，通过这个试验的结果，他才总结出了社会关系学研究中今天我们所常说的“六度分隔”。

这种概念看起来是一种理想状态下的优化，很多人要么诧异，要么不以为然，但其中又确实遵循了一定的道理。或者说，在现在这个时代，这一理论是完全行得通的。

人们对人脉的理解已经不像过去那样狭窄，人脉在范围上具有了新内容，是与整个社会的发展和科技的进步相携并进的。试想一下，借助于网络，你的社交范围得到了多大的扩张？即使有些人你不认识，但是你们在不知不觉中可能聊过很多话题，甚至还一度产生共鸣，在需要帮助时他甚至会比身边的朋友还热心，不知不觉中你们就已经成为了朋友。在过去联络不便的情况下，想要多认识一个合作伙伴或多结识一个朋友是很难的事，但是现在通过电子邮件、各

种即时通信软件、网络电话等一系列高科技手段，地球成了一个村庄，人和人之间的距离被极大地缩短，人和人之间常规的交往方式也被改变，原来一切不可能的事都成了可能。尤其是在商业合作上，借助于高科技手段，世界间在贸易上的合作已经不受国界的限制，交流的成本也变得极低，电视会议、网络会议被广泛应用于现在的企业合作中。世界上各个国家各个地区的人都具有了关系，这就达成了六度理论的临界点。

建立人脉的方式也发生了新变化。在走向财富的道路上，人脉资源也更加重要，而且和其他条件比起来，良好的人脉关系在很多时候会起到极大的作用，省时、省力，成本又低。

中国是个注重人情的国家，历史上每个在官场或是在商场如鱼得水的人都有着高超的交际手腕和良好的人脉关系。其实，在西方国家也一样，商场上讲究人脉，因为共同的利益大家才能走到一起。华尔街上的精英们之所以取得成功，靠的也不是一人之力、一己之功，他们会适当地分享资源，共同分析市场出现的新现象，分析有可能出现的问题，联合起来控制事件的发展，从而更好地获取利益。

小说家高阳对胡雪岩的描写中，就很是突出了其高超的交际手腕，让人看了大为叹服。曾仕强教授通过对胡雪岩的深入研究，将胡雪岩的过人之处总结为：“对事情看得透，眼光够远，绝不会轻视小人物。”这小人物强调的就是强大的人脉网。

赖淑惠是中国台北“身心灵成长协会”的创办人，之前她曾经经营过一个房产中介。

赖淑惠当时住在一个大厦里面，这个楼的房产中介就是她在兼营着。一段时间的观察过后，细心的她发现，对大厦有兴趣的买家，在进入大厦前最先询问的是大门管理员。

“最近这个大厦里有住户要卖房子吗？一般价钱又是多少呢？”他们这样问管理员。



第五课·人脉课

而管理员则回答道：“你可以去问问住在八楼的赖小姐啊，她特别喜欢卖房子，人也很好，这样你就不需要再跑来跑去找其他的中介商了。”

而且，若是这楼上有人家着急用钱卖房子，这消息也总是第一个传到她的耳朵里，她也总能抓住机会，做成生意。就这样在大厦的一个物业岗位上她就赚到了1000多万元，而这全仰赖大门管理员的帮忙。

大门管理员为什么就很愿意帮赖淑惠的忙呢？还那么热心？其实这和她平时的行为有很大的关系，她把任何人都当成家人来关心，每天出入大门时，她不是像很多人那样冷冰冰地板着一张脸，而是每次都会向在值班的管理员微笑着打招呼，在出差返回时带回来的一些当地名产也会顺道送他们一些表示心意。这自然赢得了管理员的喜欢，有谁会这样待他们呢？

就是因为善待管理员这样的小角色，赖淑惠的房产中介才做到了那样的业绩。一个人拥有怎样的人脉，与他的个人品质有极大的关系，他有怎样的人品，会如何对待身边的人，在合作中会不会让人信赖，这些都是决定一个人能否成功的关键因素。

尤其是在商业合作中，人脉自上而下，可以分为很多层，这许多层的利益都要顾及到。虽然说在商言商，无商不奸，这“奸”指的是要精明，要灵活，但精明要用在做事上，而不是费尽心思侵害他人的利益。良好的人脉靠的是诚信、诚实，是遵守商业规则。贪图小便宜，恶意侵害他人利益的行为也许会让你一时得到利益，但所有人都会看清你的真面目，要想再有人与你合作就很难了，甚至每个人都对你嗤之以鼻，就等于走上了绝路。

人脉涉及的范围有时候都超出你的预料，某一单生意的成功可能就是一个不起眼的顾客起到了关键作用。华尔街精英的理念里，创富需要一个极大的关系网，这个网可以延伸到无限大，在需要的时候你可以调动那些能帮助你成功的资源，单枪匹马很可能会让你孤立无援。

商者无域，相容共生

都说商场如战场，但是在共同利益的获取上合作才是取得双赢的有效前提，尤其是现在企业经营上，单独个体的力量是有限的，同一领域间对手的团结合作、资源共享才能达成一个企业的长远目标，实现大发展。最明显的是厂家和商家的合作。

厂家和商家能够进行合作的两大基石是存在共同利益和共同价值观。共同利益和共同价值同样重要，缺少了其中任何一项都会给双方的持续合作带来麻烦。

在市场营销行为中坚持互惠互利原则是厂家和商家实现共同利益的保障，因此，厂家和商家必须考虑到并且正确地分析自身的利益和其他利益相关者的利益。企业之间携起手共同来开发市场，捐弃前嫌，加强彼此之间的合作的做法，已经成为当今世界经济中的一个比较突出的特色，这种现象就是互惠互利的典型体现。

但是，这种以互惠互利为基础的合作，却很难持久地发展下去。在合作初期，双方都会遵守合作的原则，获取的利益达到一定程度后，却往往产生利益分配不公平的问题，这时候双方的合作就面临着危机。

商业家总结出这样的道理：任何形式的商业合作都是在各自利益驱使下出现的结果，但利益的获取，却必须是在双方共同认可的行为准则之下，有了双方共同认可的准则合作才有保障，才能持续下去。所谓的行为准则，就是通常所说的游戏规则，遵守游戏规则是任何一种商业行为的基本底线。



第五课·人脉课

在2004年3月，国美和格力之间产生了纠纷，引起了人们的强烈关注。

为了促销，国美成都店对格力空调的零售价格实行大幅度降低，国美的这一行为引起格力电器的极度不满，进而导致双方合作的破裂，格力空调宣布在全国范围内退出国美的卖场。

仔细看这一事件，表面上是因价格而起，而实质上的原因却是生产企业和经销商在利益上对销售渠道主控权的争夺。

在国内空调业，格力空调是一大品牌，因其产品的质量在消费者心中的信誉，其地位一直位列三甲。格力空调在销售渠道上以区域代理制为主要形式，并以此主导销售商的销售行为；国美是大卖场的形式，是中国新兴家电连锁业的代表。2004年的上半年国美位列全国商业连锁店的第二名，其代理的家电销售额更是高达148亿元，在这一市场具有相当大的主导权。这两大巨头因渠道相争，自然引起业界震动。

国美和格力的这种纠纷，在中国的市场竞争和合作中具有普遍性，尤其是厂家和商家间的利益纠纷。可以说，这是近几年来家电的生产厂家与家电的经销商之间矛盾日趋激烈的一次大爆发。卖场采用降价的方式，空调价格战一轮轮打下来，在空调生产企业获取的利润已经越来越薄，原材料的价格却一路上涨的情况下，还要为卖场每次打价格战的代价买单，生产厂家与经销商存在矛盾在所难免。而国美尤其擅长打价格战来扩大自己的市场占有率，却很少顾及生产厂家的利益，国美这种自恃实力挤压上游利润的行为令众多生产企业敢怒不敢言。

两大企业的这次利益相争，矛盾的聚焦点就是双方要争夺销售渠道的主导权。而从家电业生产和销售方面的发展趋势来看，家电连锁业已经以其经营方式的专业化、规模化、市场化而逐渐在销售市场上占据了主导权，生产企业则将主要精力放在产品创新与技术研发上面。因此，生产企业、经销商应该从相

互博弈走向相互协作，在互惠互利的基础上才能共同发展，否则，只能是两败俱伤。

华尔街精英们都明白的一个道理是，一个人要想获得巨大的成功，使自己的事业得到更为充分的发展，就应当具有一种意识，即在日益激烈的竞争中加强互利合作，如果还只是单纯依靠过去的所谓意志、体力来拼搏很难获得成功。一个成功的生意人要依靠灵活、敏锐的头脑和科学、丰富的经营理念去决定市场中的胜负，需要在行业里增强自己的影响力，在行业里享有信誉。

合作已经成了当代商业活动采取的主流模式，通过合作将蛋糕做大，每个人分到手的自然会多一点。合作的形式有很多种，比如中外合资企业和一些大卖场，就充分体现了合作经营的重要意义。

在改革开放初期，外商进入中国市场，中国政府提出的要求就是外商要对中国提供技术上的帮助，这种合作也是中国工业进行学习的过程。如当时的可口可乐公司进入中国内地的时候，还只被允许在一些涉外宾馆和旅游机构里供应，市场销售被限制在一个很狭窄的范围里。

多数外商企业同意与中国政府共同出资建立合资企业是冲着中国的强大市场购买潜力来的。他们提供技术，帮助中国完成旧式的工业改造，中国提供场地和一部分资金，以及优惠政策，来吸引外国著名企业进入中国，以改变中国工业的落后状况。这就是双方合作存在的共同利益，也是双方合作的基础。

到现在外商在国内的合资企业，除了中国巨大的市场购买力外，还有中国廉价的劳动力，使他们能在全球范围内节省成本，实现利润最大化。这也是很多跨国公司形成的原因，他们在世界上各个地方建厂，充分利用当地的物质资源和人力资源，以最低的成本来实现高额收益。

随着世界平坦化趋势出现的各种外包业务就是这种合作方式的新体现。如在印度出现的呼叫中心，就是美国在节省资本上的一个举措。这为美国公司节



第五课·人脉课

约了成本，也为印度提供了一些就业职位，并且在当地人眼中，这样的职位是高薪体面的。世界经济的格局划分将不同发展程度的国家也纳入了不同的格局之中。在利益分配上也将出现新的问题，甚至牵涉到国与国之间的政治关系，如何解决这样的矛盾，实现共赢，是每一个参与其中的商家都应该思考的问题。

华尔街精英财富第六课

► 潜能课

激发优势圆富梦





➤ 我们不是生活的奴隶

“做生活的主人，主宰自己的命运”是每一个华尔街精英一直以来的坚定信条。

众所周知，华尔街是个充满利益追逐和铜臭交易的地方，很多清高的知识分子和学者对其都会嗤之以鼻，厌恶有加，认为那里是人类灵魂最肮脏的地方。其实不然，华尔街的精英对利益财富的追求是有原则的，他们是为了能够更好地掌控自己的生活，更好地做自己生活的主人，而并不是纸醉金迷、利欲熏心般的贪图利益。

1865年美国总统一林肯为了维护国家的统一，领导北方政府击败了南方政府，取得了美国南北战争的胜利，并从此彻底废除了美国的奴隶制度，为美国的资本主义经济发展扫清了障碍，铺平了道路，同时也促使华尔街成为了当时的世界第二大资本经济市场。这场战争的胜利是美国历史上资产阶级的第二次革命胜利，并对战后美国民众在社会生活中的人权意识产生了重大思想影响。

在美国人的公民意识和民族精神中，自由和平等是两个不可或缺的重要精神。在南北战争结束二十年后，象征美国精神的自由女神像在与华尔街遥遥相望的纽约自由岛上落成安家。由此可见，美国人对自由和平等的崇尚是有多么的强烈。对美国人而言，人人皆平等，不能做他人的奴隶，更不能做生活的奴隶，而这一精神更是在华尔街精英们的身上表现得淋漓尽致。

股神巴菲特说过：“许多人拥有比我更高的智商，工作比我更长的时间，但是我很理性，我能理性地处理事务。人必须能控制自己，别让你的感情影响你的思维。”要想做生活的主人，自己主宰自己的命运，那么你就真的必须学

会理性地控制自己，学会理性地处理所遇到的一切问题，不能让你丰富的情感影响你对事物的正确判断和决策。在这方面，美国前商务部部长、黑石集团创始人之一彼得·彼得森就是个很好的代表。

1926年，彼得森出生在美国中部小镇的一个希腊移民家庭，父母在镇上开有一家全日制餐厅，所以彼得森从小便经常在自家的餐厅打小工。虽然这让他失去了很多和同龄伙伴一起游戏的机会，但是也让他获得了比其他伙伴得到更多零用钱的途径，因此他从小便懂得了付出和收获之间的关系，以及自食其力的重要性。

高中时，彼得森因为近视没有被拉去服兵役，这让成绩优秀的他在高中毕业后顺利地考入了麻省理工学院。但是在麻省还不到一年，他却因为抄袭别人的论文而被学校开除。不过他并没有因此而受到打击，就此放弃。退学后的彼得森一切重头再来，终于在19岁时又顺利考入了美国西北大学，并吸取了被麻省退学的教训，端正态度，积极学习，最后成功地从美国西北大学毕业。毕业后，他进入了芝加哥一家市场调查公司工作，并在工作之余通过努力取得了芝加哥大学商学院的MBA学位，随后他成为该公司的执行副总裁。

再后来，彼得森又做了几个公司的高层管理后，他遇到了石油大亨约翰·D·洛克菲勒，并因此开始走上了自己的政坛之路。1969年，受洛克菲勒和美国前财政部长狄龙的邀请，他出任华盛顿一家私营慈善基金会的董事长，在此期间，他对国家政策做了全面的了解，他的才干也得到了各界的充分认可。1971年，受美国前总统尼克松之邀，他出任总统国际经济事务助理，次年2月转任商务部长，兼任美苏商业委员会主席。“水门事件”后，彼得森对政坛心生倦意。1973年，他辞去了美国商务部长的职位，离开华盛顿，最终选择去了华尔街。

凭借在政坛的广泛人脉和之前的企业高管经历，他得到了所罗门兄弟和雷曼兄弟等众多大型投资银行的青睐。最终，在众多的橄榄枝之中，彼得森选择了历史悠久的雷曼兄弟，出任雷曼兄弟副董事长。



第六课·潜能课

彼得森刚进入雷曼兄弟时，正好遇上雷曼兄弟内部长达4年之久的权力争夺的纷争。当时，公司群龙无首，管理混乱，人心涣散，业绩也一路下滑。但这一切对彼得森的才华展现并没有多少影响，很快，他便靠自己的实力赢得了公司上下的认可。在被提升为雷曼兄弟董事长兼联席CEO之后，彼得森凭借以前在多家公司的管理经验和在政府任职期间练就的战略眼光，他开始对雷曼兄弟进行大刀阔斧的改革。从此，雷曼兄弟公司的状况开始焕然一新，公司年收入和利润节节攀高，不断地刷新着历史纪录，从而一跃成为了华尔街众多公司中的佼佼者。1983年，雷曼兄弟成为了当时华尔街最大的投资银行，彼得森也被当时的《纽约时报》称为“华尔街的白衣骑士”。

但是，就在雷曼兄弟不断地向着历史巅峰大步前进时，公司内部却再次陷入了权力的纷争之中，彼得森的权力遭到了挑战。在雷曼任职已达十年之久的彼得森早已无心应战，他渴望新的挑战，随后，他向雷曼兄弟董事会递交了辞呈。就在彼得森离开不久之后，雷曼兄弟便因经营不善，被美国运通公司并购。

1985年，彼得森和他当时在雷曼时的下属，后来的“华尔街王中王”史蒂夫·施瓦茨曼，各自出资20万美元，在华尔街租了一个小办公室，一起创办了一家并购公司，这便是后来全球最大的独立另类资产管理机构——黑石集团的前身。当时，黑石公司加上彼得森和施瓦茨曼一共只有4个人，公司总资产只有40万美元，在财团林立的华尔街，黑石公司只是个不起眼的小型并购公司。但是，20年后，黑石集团已经成为一家拥有65位高级管理总监和520多位专业投资和咨询人员的大公司，并在伦敦、巴黎、孟买、香港和东京等美国境外城市都设有办事处，其管理的总资产有900多亿美元。

2008年，彼得森退休，此时的他已经是拥有18亿美元的亿万富翁。但是身拥巨款，一身清闲的彼得森却在这时陷入了困惑：“这笔钱我该怎么花？”继续让这笔钱升值？对于已经82岁高龄的彼得森来说，此时财富积累对他而言并没有什么意义。花天酒地、挥金如土的享受生活？显然这也不是彼得森理想的生活。他通过观察周围其他亿万富翁们的生活后发现，几乎他钦佩的所有亿万富翁都在从事慈善事业，如比尔·盖茨、巴菲特、索罗斯等，他们都在捐出自己的财富做善事中享受着帮助别人的快乐。于是，彼得森决定自己也投入到

慈善事业中去，立志做一个有道德、受人尊敬的金融慈善家。同年，彼得森便捐出 10 亿美元成立了彼得森基金会。

彼得森的一生是一个典型的华尔街精英奋斗史，他用自己的努力和执著改变着自己的生活，创造着自己的生活，主宰着自己的生活。他用实实在在的行动诠释着什么才是生活的主人，什么才是命运的主人。类似彼得森这样的例子在华尔街还很多，他们都是典型的美国精神的代表者，都是值得我们借鉴学习的典范。人在这个世界的生命只有一次，没有时光机，我们不能重头再来，所以我们应该认真地对待这仅有的一次人生，把握生命中的每一次机遇与挑战，不要害怕战斗，不要害怕失败，勇敢地去追，去闯，去努力奋斗，做自己生活的主人，将自己的命运掌控在自己的手掌中，让自己的人生灿烂到极致。



➤ 驾驭自己，善待自己

能够掌控自己生活的人是幸福的，但是做了自己生活的主人后难免会遇到“能力越大，责任越大”的情况，所以这就要求我们在成为自己生活的主人之后，学会驾驭自己，学会善待自己。

在华尔街有大小公司千万家，精英高手更是比比皆是。这里对财富的争夺，对利益的竞争都是相当的激烈，每天这里都在交替上演着公司的上市、破产，职员的升职和失业。从早上7点到午夜12点，在华尔街的每一座金融机构的办公楼里，电脑都不会停止运转，灯光永远也不会提前熄灭。当很多人都已酣然入梦时，华尔街的精英们还在挑灯继续奋战，而当很多人刚刚睁开眼睛时，华尔街的精英们又早已喝着咖啡坐在办公桌前了。

那么，在如此高强度高压力的工作环境之下，华尔街的精英们是如何坚持下来，如何保持自己的健康的呢？这就需要来自自己强烈的兴趣和热情，更需要对自己的驾驭能力，懂得适可而止，善待自己。在电影《华尔街》里，男主角戈登·盖科说过一句经典台词：“贪婪是个好东西。”的确，就财富的争夺方面来说，贪婪是个好东西。但是，又如影评家所说的那样：贪婪也许是个好东西，但是你若不小心，它也可能是致命的。最后，男主角戈登·盖科也因为太过贪婪而锒铛入狱。所以说，面对自己的贪念，要学会正确地驾驭它，要学会善待和热爱自己。

华尔街的股市传奇沃伦·巴菲特，在2008年“福布斯全球亿万富豪榜”上以620亿美元的总资产成为世界首富。巴菲特是有史以来世界上最伟大的投

资家之一，依靠对股票和外汇市场的投资，使他成为了世界首富。

巴菲特虽然是世界上数一数二的大富豪，但是他的生活却是极其的简单随意。前世界首富比尔·盖茨曾这样总结评价过巴菲特：生活简单，工作执著，做人低调，投资清醒。一直以来，巴菲特都是力主简单从事，以求保持头脑清醒的典范，因为他觉得这样更容易保持自己的理性思维，更便于对自我的控制和驾驭。简单的生活，不会让他有更多的私心杂念，从而对投资市场做出自己最正确的判断，而简单的生活也能让他有效地对抗繁重的工作压力，保持自己的身心健康。

虽然巴菲特早已身家亿万，但是他却对物质方面的生活要求不太强烈，对物质的本身不太看重。就以貌取人而言，巴菲特头发蓬乱，眉毛浓密，衣服起皱，更像是一个心不在焉的大学教授。在他看来，生活没有必要那么复杂化，头发不需要每天都梳理得整整齐齐，穿衣服也没必要搞得那么讲究，就算是需要打领带，也不是必须和西装配套才行。

在饮食方面，巴菲特更是对简单生活做出了进一步的诠释。他不抽烟，不喝酒，只钟爱廉价的樱桃味可口可乐。他很少参加社交聚会，并且极力回避高档餐厅，平时喜欢在奥马哈的一家普通牛排餐厅就餐。而他的菜单更是出奇的简单：一瓶樱桃味可口可乐开胃，主餐是牛排和汉堡。他喜欢把生活简单化，不是说因为他吝啬，而是不希望太多的生活琐事让自己分心，他需要使自己集中精力来思考问题。他一向认为如果能住得离办公室近点就近点，如果牛排和汉堡可以满足食欲，消除饥饿的话，就没有必要把吃饭搞得那么复杂。

虽然巴菲特的生活如此的简朴，但是他的生活质量却并未因此而缩水，相反他的身体却是出奇的健康。或许这和他不崇尚奢华生活，情绪平和有关吧！只有让自己不以物喜，不以己悲，才能让自己理性地对待问题，判断问题，解决问题，从而将自己的生活牢牢地控制在自己的手中。

所以说，驾驭自己是指更好地理性地控制自己，让自己能够理智正确地判断解决问题，做自己生活的主人。而善待自己是指让自己在这个纷扰复杂的世



第六课·潜能课

界里追求自己的人生价值时，能够更平和，更健康，而并非是放纵自己，溺爱自己，让自己迷失在追求财富的道路上。

“贪婪是个好东西，可是你若不小心，它也可能是致命的。”人不贪婪就难拥有财富，而人拥有财富后就很难控制贪婪。所以，贪婪的人很容易迷失自我，让自己成为追求金钱的奴隶和亡魂。巴菲特是聪明的，简单的生活，正是平衡人拥有财富和贪婪之间矛盾的最佳办法。

懂得生活的人才富有大智慧。工作的目的，挣钱的目的，都是为了更好地生活，是为了在生活中获得尊严。尊严的实现，来自整个社会大环境，但更多的是来自人本身。奋斗的目的是什么，每个人在前进的路上都应该想清楚这个问题，自己的主人翁意识在任何情况下都不能丧失，要把握好自己，把握好自己的方向，坚守原则，更要把握自己的内心，把握好生活。

成功的人，都善于避开自己的短处

“明知山有虎，偏向虎山行。”这样的勇气，并不适合在追求成功的道路上。聪明的成功人，都是善于发挥自己优势的人，他们懂得规避自己的短处，扬长避短，从而取得事业的成功。

金无足赤，人无完人。这个世界没有完美无缺的人，而人生就是一个完善缺陷、追求完美的过程。迈克尔·杰克逊因为在一次拍广告中意外烧伤，追求完美的他不得不对面部进行了整形。当然，我们在完美人生的时候，更需要懂得了解自我，将自己放置在正确的人生道路上。爱因斯坦曾经收到以色列总统的邀请，但是他断然拒绝，爱因斯坦说：“我的一生都是在与客观物质打交道，因此天生缺乏在政治方面的才智，而且我对处理行政事务和公正地对待别人方面也缺乏经验，所以，我不适合担当这个职位。”股神巴菲特更是说过：“不要将自己的金钱投资在你不熟悉的行业里，我们也不能将自己的时间投资在自己不适合的岗位上。”

比尔·盖茨是个天才，19岁的他便从哈佛退学，然后和好朋友保罗·艾伦一起创办了微软公司，39岁时他便成为了世界首富。比尔·盖茨不仅拥有过人的才华，而且他也相当善于避开自己的短处。

毋庸置疑，比尔·盖茨在电脑操作方面是个世界级顶尖高手，但是他在理财操作方面却是“一塌糊涂”。不过这并不影响比尔·盖茨的财富膨胀，因为他从华尔街高薪聘请了投资理财方面的专业人士劳森来为自己打



第六课·潜能课

理财富。他还向劳森承诺：只要微软股价保持上涨，劳森就可以用更多的钱进行其他投资。

盖茨的承诺充分地调动起了劳森的积极性，他为盖茨设计了50亿美元的個人投资组合，同时他还是盖茨名下两个基金的投资管理人，两个基金的捐赠方式都是以将盖茨名下的微软股份过户给这两个基金完成的。而劳森则是将这些股份以最好的价格售出，然后适时地买进债券和其他投资工具等来完成对基金捐赠这一过程。

经过劳森的精心打理，盖茨名下的这两个基金的年捐税竟然超过了世界500强后几家公司的净年收入。

这个社会的每一个人都有或多或少，或大或小的缺点，不同的是，有的人懂得避开自己的短处，发挥自己的长处，或者利用他人的长处，从而取得成功，而有的人却不懂得扬长避短，甚至不清楚自己的长短处所在，所以注定一辈子庸庸碌碌，无所作为。我们每个人都有对成功的渴望，那么要想成功，就必须懂得扬长避短，善于避开自己的短处，规避自己短处可能会酿成的风险后果，而且还要善于发现和利用他人的长处，从而取得成功。华尔街是世界金融和证券的交易中心，每天这里都将有成千上亿美元的资金交易，在华尔街工作的精英们更是容不得一丝的疏忽和差错，所以这就要求他们学会在利益面前掩藏自己的短处，将自己的才能发挥到最优化，从而创造利润最大化。

避开自己的短处，并不是让我们否定自己的短处，而是让我们能更客观、更全面地对待问题，将事情的发展向着有益于我们的方向发展。就像约会前的女孩子精心打扮自己一样，我们也应该在财富面前学会有益于自己的“化妆”。

一个人的能力是有限的，不可能将事事都做到完美，做到极致。每个人都应该清楚自己身上存在的或多或少的缺陷，并且要敢于承认自己在某方面不擅长，不要不懂装懂，明明自己毫无概念，还要不分青红皂白地说出一番大道理

来，好像自己就是行家，这样只会暴露出你更多的缺陷。

一头狮子率领的绵羊胜过一只绵羊率领的狮子。这句话自然是说好的领导者的作用，同时也反映出一个现象，即在实际的工作中，绵羊本来不适合去做领导者，但是却硬是被任命成了领导，这样不仅不会起到好的管理作用，反而会增加很多问题。

在一些技术密集型产业里，有的工程师在专业技能上表现很优秀，对各项技能都很熟悉，了如指掌，而且能开发出一些新产品，很是受到领导的赏识，于是他升职，成了一名管理者。

但是在管理岗位上，却并不是领导期望的那么理想，下属对他多是怨声载道，说他在管理上存在很多问题，完全不是管理人才的料。

而且这职位也对他自身造成了很大困扰。他热爱和擅长的是搞技术、搞开发，在管理上一窍不通。下属的意见他也知晓，自己也暗暗下决心要做好，却总是天不遂人愿。而且他将更多的精力投放在了管理上，日常的琐事占据了他大部分的时间，也不能静下心来搞技术、开发新产品了。

这就是职位上的错位。避开一个人的短处，也是每一个管理者要做的事情。管理者的任务是使一个团队能够团结起来，实现一个团队效益的最大化。在一个团队中每个人都有自己的优点和不足之处，管理者要做的就是将其优势互补，充分利用其优势的地方，不仅是有利于工作的进展，同时也能增强员工的自信心。谁都不想在完全不懂的领域工作，有时候不是不愿意去尝试、去适应，而是真的不适合，真的做不好。固执地去做一件根本不感兴趣、毫无意愿的工作，是对人才的浪费。

有人说，垃圾都是放错了地方的黄金。同样地，把一个人才放错了地方也会导致这样的结果。每个人都应该对自己负责，对自己做彻底深入的了解。要



第六课·潜能课

明白自己擅长的领域，并且积极发掘自己的潜能，作出一定的成绩来。要善于避开自己的短处，发现自己实在不适合一个行业时，要能够果断转行，不要让自己在一个错误的方向上越走越远。

从别人身上看到自己的缺点

职场如战场，而华尔街又是世界经济的主战场，所以华尔街的精英们不仅要在工作中避开自己的缺点，更需要在人与人的交流中，从别人的身上学习优点，在别人的身上找到自身也存在的缺点，从而让自己在工作中规避失误，远离那些可以避开的职场风险。

一代明君李世民说过：“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以见兴替；以人为镜，可以知得失。”在追求财富的道路上，我们也应该学会以人为镜，在别人的身上看到自己所欠缺的东西，从而一来让自己能够认清自己缺点，规避因为缺点可能会造成的风险；二来激励我们完善自己，让自己在成功的道路上变得更强。

孟子曾经讲过这样一个故事：打仗时，两军对垒，战鼓轰鸣，两方士兵奋勇厮杀。经过一番激烈的拼杀之后，胜败分明。于是，败方丢盔弃甲，胜方穷追猛杀。在败方逃跑的士兵中有的跑得快，跑了一百步停了下来；有的跑得慢，跑了五十步停了下来。这时，跑了五十步的士兵开始嘲笑跑了一百步的士兵是贪生怕死的胆小鬼。

在孟子的故事里，我们可以看出，跑了五十步的士兵其实和跑了一百步的士兵本质上没有什么区别，都是兵败逃跑，但是他们却没有看到自己逃跑的五十步，只看到了他人逃跑的一百步，所以这样的士兵注定要打败仗。因为他们凡事都心存侥幸，只看到别人身上的不足，却看不到自己的缺点，因而他们



第六课·潜能课

就无法正确地认识到自身和别人的差距，总是拿自身的优点去和别人的缺点比较，获取心理上的平衡，所以他们也不可能取得成功。

在别人身上看到自己的缺点，不只是从别人的缺点看起，更应该从别人的优点看起。看到别人的长处，才能看到自己所欠缺的，才能更好地学习弥补自己的不足。同时，在看到自己不足的时候，我们也要积极地向他人学习，学习他人的优点，从而让我们在成功的道路上走得更快更稳。

罗伊·纽伯格是美国保护者共同基金公司的创始人，是合股基金的开路先锋和开放式基金之父。纽伯格没有上过大学，没有读过商学院，但是在他 68 年的漫长投资生涯中，他却是华尔街唯一一个没有赔钱记录的投资家。不仅如此，他也是华尔街唯一一个经历过 1929 年经济大萧条和 1987 年股市崩盘的投资家，并且在两次美国经济大灾难中都没有受到损失，反而还两次在经济大灾难中取得了不错的收益。纽伯格在谈到他的投资原则时着重强调一条：向成功的投资者学习。

纽伯格说：“回过头来看看那些成功的投资家，我们很明显地可以看出，他们的个性和气质都各自不同，甚至彼此相互矛盾，但是他们最终的路却都是走向了成功。我们可以学习成功投资者的经验，但是我们不能盲目追随他们。因为我们也有属于自己的个性，我们需要与众不同。我们可以从那些投资家的成功和失败中吸取经验和教训，从而选择我们本身需要的，同时又适合周围环境的东西。”

李世民和纽伯格生活的年代虽然相差千年，但是他们都懂得“以人为镜”的道理，都善于从别人身上发现自己的优缺点，发现别人的长处，总结自己的不足，从而让自己能够更好地学习别人的优点，弥补自己的不足，让成功时刻伴随在自己的人生之中。这也正是处于追求成功道路上的我们所应该积极学习的。

感谢你的敌人

“感谢你的敌人”这是每个华尔街精英心中都牢记的座右铭。

每一个成功的华尔街精英都懂得：没有敌人就没有竞争，没有竞争就没有成功，没有成功就没有利润。自己的财富和对手的压力是密不可分的，所以他们懂得感谢自己的敌人，感谢自己的对手。

试想一下，如果这个世界没有了竞争，那么这个世界将会是多么的无聊单调啊！足球比赛没有了竞争，那么球迷的热情将无从燃起；科技公司之间没有了竞争，那么电脑、手机、iPad 等高科技产品的更新升级便无从谈起；各个国家之间没有了竞争，那么人类的历史便会停滞不前，甚至走向衰亡。所以说，在这个世界，在这个社会，竞争是必要的，对手更是必要的。只有竞争，只有对手，才可以促使我们不断进步，不断强大，不断走向成功。

美国是一个很讲究竞争文化的国家，我们可以发现他们的政治到经济，文艺到生活的方方面面，竞争都无处不在。总统竞选需要大张旗鼓的巡回演讲，拉选票；可口可乐和百事可乐之间的广告竞争也绵延不绝，而 NBA、NFL 等体育竞技比赛的火爆程度更是有目共睹，甚至连普通的家庭会议也是以展开家庭成员间的辩论和投票来决定家庭大事的。

但是，竞争归竞争，竞争的目的只是为了激励彼此向着更好、更强、更完美的方向发展，让需要解决的问题能够得到最好最佳最完善的解决方案。所以，我们在面对竞争的时候，我们应该尽全力地去迎战竞争对手，这样才是尊重对手，同时，也是尊重自己。而在我们取得竞争的胜利之后，我们也要学会肯定对手，感谢对手。



第六课·潜能课

在美国的职业拳王争霸赛上，曾经出现过一场温情的比赛：

当时，比赛的双方是美国两个职业拳手，年长的一个叫约翰逊，年轻一点的叫雷诺。两人上半场打了6个回合，胜负难分，实力相当。第七回合开始不久，年轻的雷诺便接连击中约翰逊的头部，顿时，这一回合下来约翰逊便已鼻青脸肿。

在中间短暂的休息时，雷诺上前向约翰逊表达自己的歉意。他用自己的干净毛巾一点一滴地擦去约翰逊脸上的血迹，动作小心，满脸诚挚，仿佛受伤的是自己的兄长一样。接下来的比赛，约翰逊也许是年纪太大，体力下降，他一次次地被雷诺击倒在地上。

拳击比赛中规定，当比赛的一方被对方击倒在地上后，由裁判进行数秒，如果数秒完毕还未站起来的话，那么比赛就算对方胜利。约翰逊挣扎着想要起身，裁判大声地数秒：“1、2、3……”每次当裁判快喊到“10”的时候，雷诺就把约翰逊从地上拉起来。这种行为在拳击赛场很少见，裁判感到很惊讶，雷诺就向裁判解释说：“我刚才犯规了，你没有看到，这局不能算我赢。”

最终，雷诺以微弱的优势战胜了约翰逊。新的拳王诞生了，拳迷们开始疯狂地涌向雷诺，向他献花、致敬、送礼物，然而雷诺却拨开人群向失败被冷落的约翰逊走去。雷诺把鲜花送给了约翰逊，然后两人像亲兄弟一样紧紧地抱在了一起。约翰逊真诚地向雷诺表示祝贺，他拉住雷诺的手高高举起，向全场所有的观众表达了谢意。

约翰逊虽然输了比赛，但是却输得有风度；而雷诺不仅赢得了比赛，更赢得光明大度。其实，就人格而言，两个人都赢了。我们只有尊重自己的对手，我们的对手才会感谢我们；我们只有感谢自己的对手，我们的对手才会尊重我们。对待竞争，我们不仅要赢，更要赢得漂亮。俗话说：“三十年河东，三十年河西。”这个世界上没有哪个成功者敢保证他一直会处于成功之中。所以要想赢得你的敌人，让自己立于不败之地，你就必须要对你的对手心存敬畏，善

于分析和总结你的对手，然后从他们身上学习优点，从他的缺点中去思考成功。同时还要注意到自己的缺点，并及时地弥补改正，只有这样才可以确保成功的长久性。

相信大家都知道《龟兔赛跑》的故事，据说乌龟跑步赢了兔子以后，到处炫耀自己的胜利，本来就输得不心甘情愿的兔子听到后更是怒上加怒，它决定约乌龟再进行一次比赛。而正在胜利的云朵上飘飘然的乌龟接到兔子的比赛约战后，对兔子嘲笑道：“怎么？手下败将，你还想再尝尝失败的感觉吗？这次我让你输得心服口服！”

第二次龟兔赛跑开始后，兔子吸取了上次比赛失利的原因，一口作气跑完了全程，而乌龟却在后面慢慢悠悠地走着，它想：“反正兔子中间会睡觉的，没事，只要我不停地走下去，照样会赢它的！”最后比赛结果，大家可想而知。

所以，我们要学会尊重我们的对手，学会感谢我们的对手，是他们给了我们战斗的勇气，是他们教会了我们在竞争中成长，也是他们让我们学会了如何获取成功。

记住，没有永远的敌人，学会感谢尊重你的敌人和对手，你成功的道路便会越走越宽，而帮助你走向成功的朋友也将会越来越多。



➤ 认识自我，激发自己的财富潜能

在追求财富的道路上，认识自我是个必不可少的过程，每一个成功的财富者，都在很小的时候就对自己有了一个很坚定的自我认识，从而依靠这个自我认识的引导，让自己一步步走向成功，一步步走进财富的王国。

我们很难想象一个对自己没有认识的人可以取得成功。人只有认识自己，了解自己了，才可以正确地对自己进行定位。巴菲特很小的时候就对赚钱很敏感，5岁开始做生意，11岁便开始购买了人生的第一只股票。比尔·盖茨13岁就发现了自己在电脑软件方面的兴趣和天分，并从此开始了自己的计算机编程生涯，19岁的时候就预言：“软件时代要到来了，对于芯片的长期研究让我有足够潜能，我不能为了去完成哈佛的学业而放弃机会，软件工业是不会原地等着我的。”然后他毅然从哈佛退学。罗伊·纽伯格更是将“了解自己，认识自我”列为自己的成功投资十大原则之首，他说：“在你真正成为一名投资者之前，你应该检查一下自己的身体和精神是否合格做一名投资者。”

财富是给那些有准备的人的，而所谓的准备便是对自我的认知，只有正确地认识自己，你才可以知道你的财富在哪条道路上等着你，你才可以准备好你的工具去挖掘、去迎接你的财富。其实，这个世界上最大的财富不是来自于金钱的多少，而是一个人对自身价值挖掘的最大化。每个人都是一个无穷的大金矿，每个人都有创造巨大财富的潜能。一个亿万富翁这样说过：“这个世界上最痛苦不幸的事情，莫过于一个人无法发现他体内所蕴藏着的无穷财富。”

在华尔街流传着这样一个故事：很多年前，在美国南部的俄克拉荷马州，

一个印第安人在他的私人土地上发现了大量的石油，穷苦了一辈子的他一夜暴富，变成了千万富翁。于是，发财后的他做的第一件事就是给自己买了一辆豪华轿车。每天，这个印第安人都要驾车去附近的小镇上，他想让每一个人都看看自己的豪华轿车，见识一下自己的风光。小镇上人群熙熙攘攘、又脏又乱，而这位印第安老兄又是个热心肠，他在驾车时还不停地左顾右盼和每一个认识的人寒暄打招呼，但是，有趣的是：他开车从来没有撞到过一个人。

原来，在他那辆豪华气派的轿车前面，有两匹马在拉着汽车前行。是他的汽车出问题坏掉了？机械师说他的汽车发动机是完全正常的。而问题在于这个印第安人没有学会用钥匙去发动汽车，所以他就干脆找来两匹骏马来拉车前行。于是，一辆蓄势待发的拥有 100 匹马的力量的汽车，就这样无奈地被两匹马拉着行走了。

其实，我们很多人都可能会犯这样的错误，在看待问题的时候，只看到两匹马的力量，而忽视了蕴藏在物体本身里的 100 匹马的力量。从而，让我们在成功的道路上越走越慢，甚至采取不当的方法，弄巧成拙，贻笑大方。

认识自我的方法有很多种，除了我们自己对自身的探究了解以外，有时候我们也需要依靠一些外人来帮助我们认识自我，塑造自我，从而激发我们自身的财富潜能。所谓“当局者迷，旁观者清”，只要是有利于我们向着成功方向前进的他人的意见和帮助，我们都应该虚心地接受和吸取。

杰克·韦尔奇是通用电气最伟大的 CEO，在他领导下的 20 年里，通用电气从世界第十强变为世界第一强，市值也由当初 130 亿美元上升到 4800 亿美元。他被誉为“全球第一 CEO”，是美国当代最伟大的企业家。但是，谁会想到这样一个了不起的人物小时候竟然是一个口吃、自卑的孩子呢？

韦尔奇出生在美国一个普通的家庭里，由于是家中独子，身材矮小，说话还带有口吃，因此他小时候很自卑。他的父亲在某家铁路公司上班，早出晚归，沉稳寡言，因此教养孩子的重任便落在了母亲身上。



第六课·潜能课

韦尔奇说过对他影响最大的人就是自己的母亲，他非常尊敬甚至崇拜他的母亲。母亲对他非常疼爱，但是却从来不会溺爱他。母亲知道韦尔奇有自卑心理，所以从来不会对他说一些打击性的言语。她更关心怎样来提高韦尔奇的独立能力和意志力，她总是让韦尔奇觉得自己什么都能干，让他自己进行独立学习，但是在韦尔奇面前，她也始终保持着自己作为母亲的权威，每次当韦尔奇稍有越轨行为时，她便一鞭子将他抽回原位。

韦尔奇从小喜欢曲棍球运动，经常会到其他城市参加比赛，他的母亲也总是以一种包容的方式教育他，而且每次总是将他送上火车，让他独自去参加比赛。到了中学，韦尔奇当上了校曲棍球队的队长，这次经历让他对领导管理学有了初步的概念。

中学毕业后，韦尔奇没有能够进入哈佛、耶鲁等名牌大学，只能被本地的大学录取。他感到十分的沮丧，他的很多好朋友都进入了各自梦想的高校，这让他很不甘心。但是想起母亲“面对现实”的教导，他重振精神，接受现实。而事实也证明了母亲的先见之明，韦尔奇在后来说道：“如果开始我选择的是麻省理工的话，那么我也许会遭到昔日伙伴们的挤压，很难获得展示自己的机会，但是正是在这所没有名气的州立大学里，我获得了更多的机会去展现自己，我也因此而获得了更多的自信。”

在韦尔奇到了成年还带有口吃时，他的母亲对他说：“只要面对现实，坚持与人沟通，让别人对你了解，这些就算不得什么缺陷。只有自己主宰自己的命运，别人才会愿意和你做朋友。”通过母亲的激励，韦尔奇学会了正确地认识自己，学会了正确地面对自己的缺陷。从此以后，韦尔奇不再以自己的口吃为耻，终成一代商业领袖。

由此可见，认识自我对于在追求成功道路上的我们来说是相当必要的。“没有规矩，不成方圆”，我们只有认清自己的规矩，才能画出属于自己的一片方圆。

换个方式重新思索

在追求财富的道路上，必然会出现很多意想不到的困难和障碍。当我们在遇到那些我们很难解决的问题而停滞不前的时候，那么就需要我们去换个方式看待问题，换个角度去思考问题。

俗话说，“一千个读者心里就有一千个哈姆·雷特”。所谓仁者见仁，智者见智，每个人所处的角度不同，那么对问题的看法也便不同。所以说，很多时候，当我们面对那些让我们手足无措或是焦头烂额的困难时，或许我们应该跳出自己原有的思维方式，换个角度来重新看待问题，重新思考，或许这样更有助于我们解决问题。

美国通用汽车公司前董事长约翰·史密斯曾经说过：“如果你不能战胜你的对手，你就加入到他们之中。”这就是著名的史密斯原则。史密斯认为：在当今的商业竞争中，没有永远的对立，只有永远的利益，一切的竞争与合作，追根究底都是为了利益。传统模式下的商业竞争通常是“势不两立，有你没我”的市场竞争规则，企业与企业之间一般都会竭尽全力击垮对手，让其退出市场的竞争。而新形势下，企业为了生存和发展，就需要进行多方面的合作，建立良好的合作环境，使彼此都有利可图。

2001年9月11日，基地组织对美国发动了恐怖袭击，世贸大楼顷刻间轰然倒塌，美国经济遭到重创。“9·11事件”过后，美国人心理受到影响，几乎没有人买车。而在美国，汽车是重要的经济支柱，有1/7的美国人从事着与汽车相关的行业。因此，美国政府、企业和工会都对此很关注，于是便召开会



第六课·潜能课

议商讨如何刺激民众对汽车的消费。在会上，史密斯提出：“销售方案必须一要简单，二要打动客户的心。”然后，通用汽车率先宣布：凡购买通用汽车者可享受“零利率贷款”。而后，其他汽车公司也被带动纷纷效仿。于是，美国的整个汽车和相关消费市场受到了极大的刺激，迅速复苏。史密斯因此也受到了社会各界的广泛尊重。

史密斯的合作原则充分体现出他在看待问题上的过人的“思考力”。“思考力”是一个人在成功道路上必不可少的一项能力，它是一门可以改进一个人思考效率，提高其对问题解决能力的艺术。换句话说，它可以提升我们对问题的思考技巧，帮助我们成为优秀的领导者和管理者，让我们在激烈的竞争中建立持久的优势。

“思考力”包括对问题的判断、洞察和自觉三个方面，也就是说“思考力”决定了我们对问题的思考、判断和解决，决定了我们对待问题的思考方式。

在华尔街流行的一个小故事，很有意思地说明了良好的“思考力”对于决策者的必要性。

在美国西部的一个农场里，住着一群鸡和一群猪，狡猾的鸡老大和憨厚的猪老大是好朋友，它们没事就喜欢聚在农场的小酒馆里喝酒吹牛，探讨发财之计。

有一天，鸡老大对猪老大说：“兄弟，经过我的市场调查，我发现了一个可以让我们发财致富的好项目！”猪老大问：“什么项目？说来听听。”鸡老大说：“我发现鸡蛋火腿三明治现在在美国很受欢迎，市场大好。我们正好原料方便，不如我们一起合作，大批量生产，然后我们就可以大把赚钱了！”猪老大一听，这主意不错，于是当即它们便达成协议，并立字为据。

而当猪老大回去将这个好消息告诉给它的兄弟姐妹们时，顿时猪窝里哭成一片，猪老大感到困惑不解：“有了发财路，大家应该高兴才对啊？”这时，一个猪群里的长者对猪老大说：“孩子啊！你被鸡给忽悠了！这个项目是很不

错，可你想过没，鸡们只要提供鸡蛋就行了，而我们却是要付出生命的啊！”听了猪长者的话，猪老大恍然大悟，懊悔不已。

从这个故事我们可以看出，要想作为一个成功的财富者，我们不仅要对自己的优缺点有全面的了解和掌握，更要在对待机遇、作出抉择的时候拥有良好的“思考力”。只有当我们拥有强大的“思考力”时，我们才能将问题看得更透彻，分析得更全面，思考和解决问题的方式才会灵活多变，不拘一格。而不会出现像猪老大那样，在面对问题的时候，只单纯地看到了表象的财富，却忽略了财富背后需要付出的代价。

只要多运用我们的“思考力”，多从各个角度看待问题，分析问题，多跳出自己的惯性思维，换个方式思考问题，那么我们就可以在追求财富的道路上无坚不摧，所向无敌，我们就可以将自己的成功保持得更长久，我们就能在激烈的市场竞争里立于不败之地。



➤ 利用自身优势, 创造自己的财富

真正的精英, 是懂得利用自身优势的人。真正的强者, 是善于利用自身优势的人。

利用自身的优势, 成为某个行业或某个领域的强者和领袖, 创造属于自己的财富和事业王国的人, 在华尔街数不胜数。

黑石集团在创业之初, 只有 40 万美元的资金, 投资人加上员工也才 4 个人。但是, 谁也没有想到, 这样一个不起眼的小型并购公司, 20 年后会成为拥有资产 800 亿美元, 高级管理总监 65 位以及 500 多位专业投资人员的“华尔街 PE 天王”。那么黑石这样的成就是怎样取得的呢?

黑石的创始人之一彼得·彼得森, 早期曾任美国财政部长, 后担任雷曼兄弟 CEO 一职, 因此彼得森的人脉关系相当的广泛。而黑石的第一桶金便是依靠彼得森的人脉优势来完成的。

彼得森和索尼总裁盛田昭夫是老朋友, 利用这层关系, 彼得森让黑石抢得了索尼的收购代理权。随后, 黑石代表索尼出资 20 亿美元收购了哥伦比亚唱片公司。从此之后, 黑石业务便开始涉及基金募集。

虽然在募集的前期过程中, 黑石吃了不少的闭门羹, 但是凭借彼得森以往传奇的任职经历和取得的骄人成就, 黑石还是得到了美国保险业和证券业的巨头保德公司副董事长凯斯以及通用电气 CEO 韦尔奇的信任和投资。于是, 黑石从华尔街一个无名之辈, 一步步开始走上了属于自己的王朝之路。

由此可见，利用自身的优势，可以使人在成功的道路上少走弯路，而正是因为如此，华尔街的精英们才可以在竞争如此激烈的商战中取得自己的胜利，获得属于自己的战利品。

也许有人会质疑：美国的自由经济很发达，个人很容易利用自身优势，去创造自己的财富，而我们国家以集体经济为重，依靠个人优势，有时候很难实现自己的财富和梦想。其实不然，一个人只要能够全面正确地认识自己，明白自身的优势所在，那么不论在什么地方，不论在什么年代，他都有机会去实现自身的价值，创造自己的财富。

中国的80后作家韩寒是当代中国青年中的杰出人物，韩寒也是一个非常善于利用自身优势去实现自我价值的代表人物。“新概念作文大赛”出身的他，现在是中国职业车手、作家、杂志主编及歌手，并在2010年被美国《时代周刊》评为“全球最具影响力100人”之一。

小时候的韩寒有两个特长，一是跑步，二是语文好。靠着优秀的长跑成绩，他作为体育特长生升入了高中，高一时参加第一届“新概念作文大赛”，并获得一等奖，但是由于考试七门功课被亮红灯而不得不留级。留级后的韩寒，决定放弃学业，开始写小说，《三重门》因此得以横空出世，而韩寒也因为再次七门挂科而选择主动退学。退学后，《三重门》开始热销。

《三重门》的热销给年少成名的韩寒带来了丰厚的稿费，名利双收的他并没有因为金钱和成就而冲昏头脑，不甘平庸的性格让他对自己的稿费、对自己的未来、对自己的人生开始了更大的计划。喜欢奔跑的韩寒，有着对速度的天生执著，于是，韩寒用自己的稿费买了辆车，从此开始了对自己车手梦想的追逐。

最初，韩寒要做车手的消息传出，很多人只是当作茶余饭后的一则八卦小料对待，而很多专业车队和车手对此更是认为这只是小作家的年少轻狂，任性作秀罢了。

但是，在2007年9月23日的全国汽车场地锦标赛1600CC组的比赛中，



第六课·潜能课

韩寒代表上海大众 333 车队最终赢得了该组比赛的年度车手总冠军。之后，在 2009 年 12 月 20 日，韩寒又代表上海 FCACA 车队获得了中国汽车拉力锦标赛 N 组年度总冠军。至此，韩寒也成了中国职业赛车史上唯一一个获得场地赛和拉力赛两项赛事年度总冠军的职业车手，同时韩寒也是中国目前最顶尖的车手之一。这一切的成就除了韩寒的不懈努力以外，更多依靠的是自身天生对速度的良好的感觉，以及自己丰厚稿费的支持。

如今，当初的追风少年也逐渐获得了更多人的认可，当初的“韩寒现象”也早已成为历史，韩寒依靠自身的特长优势，最终赢得的是实至名归，以及众多成长起来的年轻人对他的拥护，真正成为了中国年青一代的领军人物。

俗话说：“三百六十行，行行出状元。”每个人来到这个世界都是一个独特的个体，都有不同于他人的长处，只要我们大家肯善于自我认识，多多了解自身的优势所在，那么便可以在追求成功和面对问题的时候，从自己的优势出发，依靠自己的优势，解决问题获得自己想要得到的人生财富，获得自己所追求的人生成功。

财富潜能的大小决定于你大脑的机智

什么是大脑的机智呢？

大脑的机智是指一个人在对待问题、解决问题的时候，所表现出来的应变能力和灵活思维。而在追求财富的道路上必然会有许多的问题需要我们去面对和解决，因此一个人的大脑机智决定了他的财富潜能。大脑的机智与一个人的智商没有太多的关系，而这一切完全取决于一个人的后天成长，所以任何人都具有自己的财富潜能，所有人都具有追求财富的权利和能力。

但是，每个人的大脑机智又都不一样，所以每个人的财富潜能也不一样。大脑的机智一般表现在一个人的性格、意识，以及交际技巧和解决问题等方面。性格越坚强、意识越明确、交际技巧越高明和解决问题的办法越多的人，他的财富潜能就越强。

约翰·洛克菲勒是美国历史上最成功的垄断资本家，也是华尔街最具传奇色彩的商人。同时，他还是美国历史上最富有的人，就连比尔·盖茨都视他为自己心目中的商业英雄。他史无前例地创建了“托拉斯”，从而造就了美国历史上的垄断经济时代。而他在纽约第五大街投资建立的高 53 层的洛克菲勒中心，也改变了美国经济以华尔街为中心的单一格局。

洛克菲勒是一个相当机智的人，而这一切都无不受到其父母的奇怪组合的影响。洛克菲勒的父亲自信、爱冒险、善交际，是一个不折不扣的“江湖浪子”，长年在外流浪混迹，从事各种“三教九流”的行业。当洛克菲勒向他借钱做生意时，他还会收取 10% 的利息。而洛克菲勒的母亲却是一个勤快、节



第六课·潜能课

俭、家教严格的虔诚教徒。在洛克菲勒开始挣钱的时候，她总会教育洛克菲勒将 1/10 的收入交到教堂。洛克菲勒就这样在他父母那里学到两种截然不同的品质，这对他在日后应付各种问题产生了很大的影响。

在洛克菲勒 12 岁那年，他便把自己积蓄的 50 美元借给邻居，并收取本息。在高中毕业前夕，他听取父亲的建议，在一个商学院的分校读了三个月的课程后，便加入了一家公司做销售员。开始他的工资相当的低，温饱都很难得到解决，这也让他开始想办法自己赚钱。于是，他开始倒卖货品，并在当年年底时赚得 800 美元。1858 年，在洛克菲勒 19 岁时，他更是和同伴一起办起了自己的第一家公司，开始了经商生涯。最初，他们倒卖谷物和肉类等食品，由于经营得当，当年他们便净赚 4000 美元，第二年更是净赚 1.2 万美元。就这样一直到 1862 年，他们公司的利润已达 1.7 万美元。因为受母亲的影响，洛克菲勒的每一笔收支都会详细地记录在册，即便是 1 美分的慈善捐款。而这一切，正是其受自己父母影响的结果。

1863 年，洛克菲勒投资炼油厂，开始涉足石油业。到 1870 年，洛克菲勒创建了标准石油公司，公司资产达 100 万美元。但是，洛克菲勒不满足于这种储蓄式的财富速度。1882 年，雄心勃勃的他开创了世界经济史上史无前例的资本垄断组织——托拉斯。这种经济组织结构极易聚集财富，洛克菲勒也开始对竞争对手展开了毫不手软的挤压和吞并。标准石油因此在两年后成为了全球最大的石油集团，洛克菲勒也成了名副其实的“石油大王”。1910 年，洛克菲勒的总资产已达 10 亿美元之多。《福布斯》杂志曾经做调查得出，如果约翰·洛克菲勒今天还健在的话，那么他的个人财富将是比尔·盖茨的数倍。

在历代的美国富豪中，洛克菲勒没有过人的技能才华，也没有“时事造就英雄”的那种机遇，但是依靠自身的机智和精明，以及处理问题独特的手段和魄力，他白手起家，脚踏实地地建立起了自己的财富王国，而这也正说明了一个人的机智决定了他的财富潜能。

一个人可以因为年轻而暂时没有财富，也可以因为梦想而暂时没有财富，

但是一定不能因为对生活中的问题处理不够机智而没有财富。因为年轻和梦想有时候反而可以让一个人拥有更多的财富潜能，但是如果他对生活中的问题不懂得机智处理的话，那么他也就注定了与财富无缘。所以这一课就是要告诉大家，每个人都拥有追求财富的权利，拥有财富的不同是由一个人的财富潜能决定，是由一个人的机智决定的。

养成善于学习、勤于思考的好习惯可以提高一个人机智处理问题的能力，所以，要想让自己的财富潜能变得更强大，那么就要学会在复杂的社会交际和为人处世中善于发现和学习，勤于辩证和思考。



➤ 意念是成功的有力助推器

意念是一种力量，但它不是物质力量，而是一个人精神范畴内的力量。一个精神强大的人，他的意念力量也必定相当的强大。

意念是一种抽象的东西，它看不见，但是我们大家都能实实在在地感觉到它的存在。简单来说，意念是一个人在思考问题和解决问题时大脑运转所产生的力量，它受控于人的思维，决定于人的信仰。一个人的思维方式和信仰的好坏决定他意念的强弱。因为一个人在解决问题时所表现出来的思维方式决定他的成败与否，所以一个人在解决问题时所表现出来的意念强弱将决定一个人成功与否。

有强大意念的人，更容易获得成功，而每一个成功的人，也必定具有强大的精神力量和意念信仰。在美国，宗教信仰是很自由的，有 91% 的美国公民信仰宗教。而美国也是一个多民族、多宗教的国家，其主要宗教有基督教和天主教。宗教和信仰对于一个人的世界观、人生观以及精神世界的塑造有着非常重要的作用，一个好的宗教信仰能帮助一个人形成良好的世界观、人生观，能帮助一个人塑造起强大的精神世界，获得强大的精神力量，从而维持一个人的意念活动。

在众多成功的美国富商中，基本上人人都拥有自己的宗教信仰，如华尔街的石油大亨洛克菲勒是清教徒，IBM 的创始人沃森和股神巴菲特都是新教徒，通用电气 CEO 韦尔奇是基督徒，DELL 的董事长戴尔是犹太教徒，等等。

宗教是一种文化现象，是一种社会意识形态。信仰是指人对圣贤思想或是对神的信服和尊崇，对自己的人生观和世界观的选择持有，对自己行为活动的

规范和引导，是一种个人的意念行为。虽然宗教对于个人的信仰培养和指导有很重要的作用，但是要想取得超人的成功，还是需要依靠个体的意念信仰，跳出他人和群体的意识左右。毕竟这个社会不是每一个人都是成功的人，而人类历史上也只有个体的信仰可以长久留传，靠集体的信仰建立起来的社会意识形态终究不会长远。

我们要想成功就必须要求自己拥有属于自己的个体信仰和意念。只有这样，我们才可以保持大脑的清醒，保证对问题的正确判断。也只有这样，我们才不会随波逐流，迷失在社会大众意识的酱缸中。我们才能走自己的路，取得自己的成功。

美国的钢铁大王安德鲁·卡内基，是美国工业史上的一个传奇人物。卡内基是一个对成功有着强烈意念的人。从一文不名的移民到统领美国钢铁市场的世界首富，卡内基的一生是一个不断奋斗上进的一生，是值得每一个对成功有着强烈渴望的人学习的一生。而卡内基在其功成名就，正值事业巅峰的时候，又出乎所有人意料地将他的全部财富投入到慈善事业中，回馈社会。捐赠款额之巨大，也让很多美国人视其为心中英雄和个人奋斗的偶像。而这一切对于一个没有强大精神信仰和意念引导的人来说是做不来的。

卡内基在谈到自己的成功秘诀时，曾说：“一切的财富和一切的成就，只源于最初的一个意念而已。”卡内基从小就表现出了对实现自我成功的强烈渴望，13岁移民来到美国那年，他和家人住在匹兹堡的贫民窟，白天做童工，晚上上夜校，生活十分的艰辛。但是年幼的卡内基十分坚强，而且很注重对知识的学习，虽然白天很累，但是晚上的学习依然十分刻苦用心。14岁时，他在匹兹堡的大卫电报公司得到一份信差的工作。虽然应聘时的他对匹斯堡的路还不是十分熟悉，但是他向公司保证自己可以用一周的时间熟记全城路线。大卫公司的经理被他的勇气和执著所感动，最终留下了他。而卡内基也兑现了自己的承诺，并通过努力工作，成为了公司最优秀的信差。

怀着对成功的渴望，卡内基在做信差的工作时，除了努力学习业务内的电



第六课·潜能课

报技术外，还非常注重熟悉了解每家公司的业务特点，以及各个公司间的业务往来。日积月累，他像阅读一本无形的“商业百科全书”，这对他日后的工作和事业获益匪浅，他也将这一时期称为自己人生阶梯的第一步。

在卡内基 18 岁时，宾夕法尼亚州铁路公司的西部主管看上了有着高超电报技术的卡内基，以当时每月 35 美元的薪水聘请他做自己的私人电报员兼任秘书。对成功意念强烈的他走进了这个和他未来事业有着密切关系的公司。

依靠着自己的勤奋机灵和善于学习，卡内基在 24 岁时升任该公司的西部主管，年薪 1500 美元，并且他在这里掌握到了现代化的企业管理技巧，这也为他后来的经营管理能力打下了坚实的基础。

1865 年 4 月，美国南北战争结束。当时 29 岁的卡内基可以算是事业稳定，小有成就，但是对于成功的强烈意念没有让他就此知足，反而激发出他更大的雄心壮志。就在这一年，卡内基毅然辞掉了铁路公司的职务，自立门户，开始创业。他创办了匹兹堡铁轨公司，火车头制造厂及铁桥制造厂，同时还开办了炼铁厂，从此开始涉足钢铁事业，并最终成为了一代“钢铁大王”。

卡内基曾在谈论如何获得财富时说：“每个人只要到了认识到金钱作用的年纪，都会渴望拥有金钱，获得财富。但是这种渴望财富的心态并不会带来任何财富，如果能把这种心态变成自己的意念，然后明确地给自己制订出追求财富的方式和计划，并以自己最大的毅力来实行这些计划，那么便可以为自己带来源源不断的财富。”

如果说我们是一辆开往成功的汽车的话，那么意念就是保障我们不断前行的汽油。有了自己强大的意念，作为一个人便可以立足天地间，看待问题就可以看得更长远、更深刻，解决问题也就可以更准确、更犀利，从而促使和推动我们更快地走向成功。

华尔街精英财富第七课

► 信息课

抓住信息，淘取真金





➤ 填补自己的智慧缺口，武装自己的头脑

这个社会，不是每个人都是天才，每个人的智商水平也都各不相同，但是在信息技术如此发达的今天，华尔街的精英们非常注重依靠信息资讯来弥补自己在学历和学识方面的某些不足，用信息资讯将自己的头脑武装起来，从而在复杂的社会活动中脱颖而出，获得属于自己的财富，取得属于自己的成就。现在的社会是信息战争的社会，谁掌握了第一手信息，谁就掌握了这个社会的主动力。

2001年，我国在加入了WTO之后，信息产业开始飞速发展，因而造就了中国移动、阿里巴巴、百度等一大批新兴IT公司。而大家在社会生活中真切地享受到了信息革命带来的巨大便利。足不出户就可以买到自己喜欢的衣服，随时随地都可以观看免费新闻，了解时事动态，甚至和一个人可以不因空间的阻隔相亲相爱，这一切皆因信息科技的发展而变得便利起来。如今，信息产业已经渗透到我们生活的每个角落，它不仅自身创造了巨大的财富，而且还在为我们大家的财富创造服务着。所以，信息是财富创造的巨大生产力，学会获取信息，并合理地运用信息对我们实现财富梦想是十分必要的。

股神巴菲特在2000年时发起了一项拍卖与他共进午餐机会的活动，并将所得收入全部捐给美国慈善机构的格莱德基金会。到目前为止，这项活动已经举办了十年，其间最低竞拍中标价为1.8万美元，最高中标纪录是2010年的2626311美元，平均每年的巴菲特午餐“售价”是50多万美元。而这顿巴菲特的午餐也是相当的简单——一顿牛排而已。那么为什么还会有这么多人对此如

此钟情热捧呢？其实，原因很简单，出高价的那些富翁们都很崇拜巴菲特过人的投资智慧，他们都想借此机会向股神讨教一番投资心得，以便自己学习。所以他们花钱拍的不是那一顿牛排，而是一次近距离接触和感受巴菲特智慧的机会，所谓“听君一席话，胜读十年书”。吃一顿牛排，学十年的学问，再高的天价也值了。

其实对于一个人来说，最大的财富莫过于自身的价值，而并非自身拥有的价值，就像股神巴菲特一样。但是，大多时候，在这个世界，自身的价值往往体现在自身所拥有的价值上。一个人要想提升自身的价值，拥有更多的财富的话，就需要在这个社会里变得比别人更强或者比别人更智慧，只有这样才可以脱众而出或者与众不同，取得大家意想不到的财富。要想让自己比别人更强、比别人更智慧，就需要不断地磨炼自己，不断地填充自身的知识量。因为一个强健的体魄是保障大脑做出正确判断的前提，而也只有一个智慧的大脑才能实现自身价值的转换。

大仲马的代表作《基督山伯爵》里写道：年轻的船长堂泰斯由于年少天真遭人陷害，被打入了一个孤岛的死牢之中，而他也因此度过了14年的囚徒生涯。这期间，他由希望到失望，甚至产生自杀的念头，但是好他在牢中巧遇一个老神甫，并与他结成了好朋友。老神甫教会了他格斗之术、科学计算法，还有好几个国家的语言。堂泰斯开始在牢狱中蜕变成了一个知识丰富、头脑睿智的人。老神甫甚至在临死前告诉他一个秘密：在一座叫基督山的小岛上，埋藏着一笔无人可及的财富。神甫死后，堂泰斯借机巧妙越狱，然后他找到了基督山小岛以及埋藏在岛上的巨额财富，堂泰斯一夜暴富，变成了亿万富翁。之后，他开始改名为基督山伯爵，回到了自己的家乡，开始自己的复仇之路。而此时知识渊博、城府极深、剑术高超和拥有巨额财富的他再也不是从前那个年少无知、天真烂漫的少年，最终通过精心策划，他如愿地实现了自己的复仇计划。



第七课·信息课

在《基督山伯爵》里面，我们可以看出大仲马向人们传达了一个强烈的信息：知识就是力量，知识就是财富。我们也只有用知识武装自己的头脑，填补自己智慧的缺口，才可以让自己质变，从而变得更有力量，看待问题更加深刻透彻，解决问题也更加得心应手。

信息时代对人的智慧提出了更高的要求。试看在华尔街能够呼风唤雨的那些人，哪一个不是靠自己的智慧来取得的财富？传统的模式在很大程度上都不再适应现在市场的发展。现在，一个小小的饭店要想吸引公众的眼球，都要花一番心思，都要在营销上有一定创意。做生意更不能靠蛮力，因此，要时刻武装大脑。

如何在纷繁复杂的信息中筛选出有效的信息，已经对每个人的头脑提出了严峻的考验。信息的丰富和多元也带来了很多新问题，可能稍不留神就会掉入信息陷阱。要有足够的知识储备，尽量做到有先见之明，在问题出现的时候才能够想出一些对策来及时挽救。要时刻关注市场上出现的新情况、新问题，不要以为这些都是别人的事，与你没关系。你也可能遇到这种情况，如果对其没有丝毫的了解，到时候肯定会乱作一团。

华尔街精英们无疑都是具有极高智慧的，既要把握市场行情，果断出击，又要宠辱不惊，经得起考验，不管是财富的诱惑，还是巨大的磨难，只有克服了这些，强大的财富帝国才可能成为现实。

一个人靠机遇赚到钱，或是其他的什么，归根到底靠的都是自己的能力和智慧。有能力发现商机，有能力获取资金，有能力作出决策，这些靠的都是智慧。投机取巧是一时侥幸，真正的成功者靠的都是自己的实力。武装好自己的大脑，还要武装好自己的心，“不以物喜，不以己悲”。

➤ 知彼知己方能百战不殆，抓住市场 风云变化

信息科技的发达成就了信息经济的发展，也推动了当今世界经济的快速发展，但是，世界经济的快速发展也让现今的经济市场风云莫测，变化多端。一夜暴富的人越来越多，而一夜倾家荡产的人更是数不胜数。市场的更新换代，财富的交替转化，一切都越来越严格地要求我们需要对市场信息有充分的把握，对我们的竞争对手有十足的把握，只有这样，我们才可以在风云变幻的市场竞争中快人一步，高人一筹，让自己立于不败之地。

“金融大鳄”乔治·索罗斯在股票投资时喜欢玩卖空的手段进行赢利。他先是把钱下到一些大的机构上，然后卖空，等到这些股票价格猛跌的时候，获得巨额赢利。但是众所周知，卖空是需要冒很大的风险的，不过索罗斯每次卖空都十有八九会取得成功，而这与他事先充分的研究和分析的准备工作是分不开的。索罗斯也表示他本人非常喜欢卖空这种赢利手段，因为这可以给他带来谋划成功的满足感。

索罗斯认为，市场总是处于波动的、不确定的状态，只有在不确定的状态下下注，才能赚得大钱。1970年，索罗斯和“商品大王”吉姆·罗杰斯一起成立了“量子基金”，并在随后获利20多亿美元。

在21世纪前的几百年间，英镑一直充当着世界货币的主要角色，在世界金融市场中占据相当重要的地位。20世纪末期，由于大英帝国的经济衰退，英镑在世界货币中的地位也大大下降，但是作为英国金融体制的强大支柱，和保障



第七课·信息课

市场经济稳定的重要机构，英格兰银行具有极其强大的实力。但是，索罗斯却出人意料地对英镑和英格兰银行进行了一次打击。

1992年2月7日，《马斯特里赫特条约》的签订让欧盟十二国大受鼓舞。但是索罗斯却分析认为，德国刚刚统一，正值经济低峰时期，所以德国肯定无暇帮助其他欧盟国，这也将对欧盟国家的经济和货币带来深远的影响。所以《马斯特里赫特条约》的签订，对欧洲经济共同体、对货币联盟并不一定是件好事。

果然，没过多久，一些欧盟国就很难协调彼此的经济政策了。而当时的英国经济更是长期的不景气，英政府也不可能维持高利率政策，降低利率便成为了刺激本国经济的唯一办法。虽然当时的英国首相约翰·梅杰一直强调要维持英镑汇率，保证其在世界货币体系中的地位，但是索罗斯却认为这只是虚张声势而已，他也开始暗自准备对英国经济的进攻。

1992年9月，索罗斯个人投入100亿美元，伙同一些长期进行套汇业务的共同基金和跨国公司开始在市场上抛售疲软的欧洲货币，迫使这些欧洲国家不得不斥巨资来维持各自的货币价值。9月15日，索罗斯开始大量放空英镑，使得英镑的汇率一路狂跌，虽然英格兰银行购入30亿英镑，但是依旧挡不住英镑的跌势。傍晚收市时，英镑的汇率已经下跌到欧洲汇率体系规定的下限。9月16日，英国政府正式宣布退出了欧洲汇率体系，尽管英国政府在这次行动中动用了265亿美元的外汇储备来捍卫英镑，但是依然还是以失败告终。

索罗斯也在这次“英格兰银行事件”后，被人们称为“打垮英格兰银行的人”，个人收入也在这一年达到6.8亿美元，并在那一年评出的华尔街十大收入排行榜上位列第一，成为了这次事件最大的赢家。

索罗斯的胜利正是来自于他对市场精准的分析，以及对市场形势的准确把握，因而通过分析对手，对对方的情况才得出了最正确的结论，并最终在千变万化的市场表象中抓住了机会，一蹴而就，一招制敌。

我们在面对问题时，也应该学会冷静理智地分析问题，只有这样，我们才

可以抓住市场风云变幻里的有用信息，从而制定出成功的应战方案。

市场风云是投资的风向标。在开放的市场环境下，各种因素都可能对市场带来一定的冲击和影响。标准普尔公司下调美国的政府信用评级，就极大地影响了股市行情。股市的涨跌依赖于人们对经济的预期，面对这种不太乐观的预期，很多投资者都会调整自己的对策，股市行情自然会受到极大影响。

世界经济已经连成一体，它的发展局势也必将更加复杂多变。作为投资者不是说靠自己的勤劳和智慧就能在这个大环境里游刃有余，很可能就因为忽略了一条信息，而导致利益受到极大损害。

华尔街精英们无不是眼观六路，耳听八方，这也是当代经济行情要求他们必须这样做。任何一个国家的局势动荡，或是任何一个政府对本国经济战略作出的调整，都会影响到世界经济的发展。尤其是跨国公司的发展，更是将世界各地的工业都形成了一个产业链。

日本的大地震使丰田公司遭受了重大损失。而且在震后一段时间里，丰田建在世界各地的分公司和工厂还不能正常运转，只能暂时放假。

因为很多零部件是在日本本土生产的，大地震使一些场地遭到完全破坏。其他地区在生产过程中需要的一些核心部件无法及时得到，整个生产就没法进行。

灾情缓解后，情况有了好转，丰田公司在中国的合资公司的员工就开始了超负荷的加班，把前段时间落下的工作给补上。

这就是世界经济的局势，牵一发而动全身。古语说“预则立，不预则废”。虽然有时候事情的发展并不会按照我们的预期来进行，加强防范和警惕仍然是必要的。市场是多变的，如何能以不变应万变，需要每个人根据自己所从事的行业做深入的思考。



➤ 在市场需求的变化中, 财富商机无处不在

信息科技的发展让市场在千变万化中充满了需求, 而市场的需求也让市场充满了财富, 让商机无处不在。但是要想抓住这些商机, 获得财富, 那么就需要我们能够充分地获取有价值的市场信息, 并从这些信息中分析出市场发展的趋势, 从而得到并把握市场的需求。

在现在的市场经济竞争中, 可以这么讲, 谁掌握了第一手信息, 谁就将可能收获巨大的财富。因为掌握了第一手信息, 就相当于掌握了市场变化的需求, 而剩下的就是利用信息, 满足市场的需求, 将源源不断的财富收入自己的囊中。

和索罗斯一起创立量子基金的吉姆·罗杰斯是世界上最潇洒的投资家, 有着“金融界的印第安纳·琼斯”之称。罗杰斯曾两次环游世界, 途经一百多个国家, 并创下吉尼斯世界纪录。

罗杰斯喜欢一边旅行一边投资, 对他而言旅行更是为投资实地考察, 投资是旅途中必要的冒险经历。罗杰斯常说: “我们在每到达一个地方后, 都会选择与当地一起吃住, 学习用他们的生活方式感受生活, 这让我获益匪浅, 包括对投资机会的发现。”罗杰斯也结合旅行, 用投资家的眼光认为, 在进入一个国家后, 只要这个国家的货币在兑换后可以正常使用, 这个国家的道路在开车过程中状况良好, 那么这个国家就有投资的潜质。

有一年, 他在非洲旅行, 途经博茨瓦纳时, 他发现这个非洲小国的城市里

到处都是高档轿车，而且当地的货币兑换也很自由，政府更是备有三年的外汇储备，外贸和国家预算也都是顺差。这让他感到很惊讶，但是更让他意外的是当地的股票市场却只有7只股票和7名工作人员，而且股价不仅低廉，还有现金红利。罗杰斯感到很兴奋，当即便购买了博茨瓦纳的全部股票，并找了一名经纪人，委托他买下以后所有当地上市的股票。而事实也证明了罗杰斯眼光的独到。2002年，博茨瓦纳被评为过去10年世界上经济增长最快的国家。

环游世界对很多人来说都是一件充满浪漫色彩的梦想，而金融投资考察却是一件很严谨无趣的工作，罗杰斯巧妙地将两者实现了天衣无缝的连接，这让很多人都对他感到羡慕，就连他自己也说：“能把赚钱和理想融合在一起，真是世上最美妙的事情啊！”

罗吉斯用他传奇的旅行投资人生，向我们诠释了什么叫在市场需求变化中寻求财富，什么叫商机无处不在。只要肯用心在市场变化中寻求市场需求的信息，那么就可以发掘到无处不在的财富。就像有句话说的那样：“财富一直都在，但是财富是给有准备的人的。”

中国在决定实行改革开放之初，曾派领导人到很多国家，尤其是发达国家表示友好的意愿，希望外商能对中国经济的转变得提供一些帮助。因为当时的中国工业设备和先进国家的设备比起来已经十分落后，有的甚至还是蒸汽时代的机器，早被西方国家所淘汰。运用这样的设备来开展改革开放，自然无法取得大成就，中国的工业水平提高也变得遥遥无期。

中国是个巨大的市场，很多外商对中国潜在的市场甚是看好。但是社会主义国家和资本主义国家制度上存在的本质差异，还是让很多人望而却步了。即使领导人表示出了强烈的意愿，他们也知道一旦合作成功，中国的市场打开，巨大的财富就会滚滚而来，他们也不愿有所行动。

然而，德国的大众汽车在这个时候领先一步，进入了中国市场。先是和上海汽车上合资，用先进技术来帮助其改造旧的生产链。“文化大革命”后的中



第七课·信息课

国甚至可以用积贫积弱来形容，因此国民的购买力很低，要打开这样一个市场谈何容易。即使有些人想买车，也要受到政策的严格管制，当时中国很多物资上的供应还是由国家统一分配的。

也就是这样的困难，让美国的福特等一些大公司暂时没有打入中国市场。而中国市场经济的发展，改革开放取得的成果，远远超出了他们的预料。几年之后，中国已经富起来了一部分人，他们的消费能力提高，对物质的欲望自然增加。经过几年的发展，大众汽车公司在中国的年产量达到了6万辆，是新中国成立后中国这些年的汽车消费总量。

提前几年的进入，使大众在开放后的中国市场抢得了先机。社会主义向市场经济转型的过程中，必然会产生新的消费需求，中国80年代出现的富翁也都是抓住了这种新出现的消费需求才成就了亿万财富。因此，八九十年代的市场需求成就了很多人的财富梦想。生活的各个领域都存在着巨大消费需求，只需要注意到其中的一点，发展起来就会达到一定的规模。

市场需求的变化，很可能就催生出新的产业，来满足民众的消费需求。市场需求蕴含的商机是巨大的，尤其是涉及民生的一些产业，要观察民众在实际生活中的具体需求。

“非典”时期，因为居民外出较少，因此很多产品的推出就成了一个问题。“非典”的突如其来，将原来的上市计划都打乱了。这时候要找到一个比较合适的时机作为突破口，才能使产品不至于受到冷落。

有个洗化用品公司，就充分运用了公众在这一特殊时期的心理，先推出了一款以消毒为主打的香皂，一面世即获得了市场好评。该品牌一下子就被人们记住了。而后，该品牌的其他产品自然受到了消费者的欢迎。

民众的实际需要就是商机所在，是事业取得成功的突破口，真正的市场需求当然是来自公众的。产品都是为了满足消费者的需求，只有真正契合了消费者的心理，满足了他们的实际需求，产品才具有了竞争力，才能占领市场。

每条市场信息都是潜在的财富

索罗斯在《马斯特里赫特条约》签订后，便通过分析当时的市场信息得出了每一条市场信息背后都是潜在的财富，谁能最先掌握住市场信息，谁便有可能顺藤摸瓜，成为第一个吃瓜的人。索罗斯得出了欧洲经济共同体不能及时有效地缓解欧洲各国经济的结论，于是他把握十足地向英格兰银行发起了进攻。罗杰斯也在每到达一个国家后，都会选择与当地一起生活，这样让他获得了更多了解发现当地财富信息的机会，所以罗杰斯的旅行投资才会那么的成功。

市场信息就是对市场上各种经济的关系和这些关系之间活动现状的变化情况以及相关的各种信息、情报、图表、数据资料的总称。市场信息对企业和商家的发展具有很重要的作用，它是经济活动中的向导和纽带，可以促使潜在生产力转化为现实生产力，可以有效地帮助企业 and 商家提高经济效益。

美国联邦快递集团，拥有遍及全球的顾客，全面为他们提供运输、电子商务和商业运作等系列的服务，是世界集团快递运输业里的中坚力量。

20 世纪 60 年代以来，美国经济渐渐地依赖高技术产业和服务业。以往那种利用铁路、公路或者运河将原料运往工厂，再由工人制成工业品的时代正在慢慢消失。许多公司已将技术人员、科学家和管理人员定为自己经济结构中最重要商品，而不再依赖于靠近原料产地。因而，很多公司都将自己的办公地点建立在文化、娱乐和教育气氛浓重的地方，以此来吸引那些技术科学家、技术和管理人员。而公司的制造工厂却建立在城市郊区，甚至更远。新的经济布局造成了人员和产品分散的局面，同时也产生了一个新的问题：如何保障各种



第七课·信息课

信息和货物之间的快速、安全、可靠的传递？虽然当时的电子设备已经可以满足许多信息的传送，但是仍然无法解决一些实物货品的传送，而传统的邮政传递和货运公司在时效性和可靠性上又无法满足这些依赖信息技术的公司，于是对美国运输市场而言，它急需一种快速可靠的物流公司出现。而这一市场信息也被称为“隔夜快递之父”的弗雷德·史密斯敏锐地发现，并紧紧地抓住。

1962年，弗雷德·史密斯在大学期间就靠着自己特有的直觉预见到美国工业的第三次革命浪潮将依靠电脑、微处理机和电子设备来维系，而这些设备的维修需要靠少量价格昂贵的组件和零件的及时供应来完成，而相关的信件和存货清单也应在短时间内获得。所以他认为十分必要创立一种隔夜传递服务公司。虽然他的观点遭到了他当时教授的反对，但是弗雷德·史密斯始终都没有动摇过创办隔夜快递公司的初衷。

1969年，史密斯经历越战，回到美国后，先是购买了阿肯色当地的一家飞机维修公司，并将其变成收购和销售旧飞机的交流中心，两年赢利25万美元。但是史密斯依然对他大学时创立隔夜传递公司的想法念念不忘。于是，他找到一家咨询公司委托其对当时美国运输市场的形势和前景开始进行调研，而咨询公司的结果报告也进一步证明了史密斯观点的正确：隔夜传递公司在美国具有强大的潜力。

1971年6月28日，“联邦快递公司”正式在阿肯色州的小石城旧址成立，经过弗雷德·史密斯的不懈坚持和努力，弗雷德·史密斯最终得到了华尔街众多投资家和银行家的信任和投资。到1977年，联邦快递年度收入已突破1亿美元，并于1978年正式挂牌上市，而联邦快递公司也跃居世界航空货运公司之首。

弗雷德·史密斯善于发掘市场的潜在信息，从而获得了财富和成功，而他首创的隔夜快递服务业也在全球掀起了一场企业革命，从此很多企业和公司开始远离市中心进行生产和经营。

由此可见，每一条市场信息的背后都有潜在的财富，只要我们善于搜集市场信息，并对它们进行合理的分析，那么我们就可以依靠信息挖掘到属于自己

的财富。当然，对财富挖掘的过程是充满障碍和艰辛的，要想最终成功还必须具备坚持不懈、执著如一的精神。

在中国进行改革开放的初期，一些人的成功就是从领导人的讲话中获取了信息，对政府下一步会采取的经济政策作出自己的判断，并果断决策。

中国第一村“华西村”的村支部书记吴仁宝，就是从报纸和电视新闻里来获取信息，调整政策的。也正是如此，华西村才在他的带领下，取得如此令人瞩目的巨大成就。

邓小平南下深圳的新闻播出后，吴仁宝认识到国家的经济政策将会调整。当天晚上他召集所有的干部彻夜开会，一直开到凌晨两点。商议决定，要动用村里的一切资金，并且向外借款，最大可能地购置了一些材料。可以说那晚的决策成就了现在华西村的繁荣。

吴仁宝的儿子后来回忆说，仅是那时购置的铝锭，一个月内从 6000 元/吨涨到了 1.8 万/吨，仅此一项，华西村就获得了大笔的收入，也为其今后的发展做了必要的资金储备。

这启示我们，决策者要善于发现信息，发现信息所隐藏的商机，大胆决策。决策要具有超前性，要考虑到政策的指向，这样往往能利用一些优惠政策，助事业一臂之力。

犹太人中有句谚语：“抓住美好的东西吧！无论它多么的微不足道，不要让它溜走，伸手抓住它吧！”

美国犹太实业家伯纳德·巴鲁克 20 多岁时已经是人人皆知的百万富翁。和其他的犹太商人一样，巴鲁克的创业也是在千辛万苦中开始的，但是巴鲁克有一双善于发觉事物之间联系的眼睛，所以他可以在别人看来毫无关联的事物中，找到它们之间存在的千丝万缕的关系，从而在这种关系之间寻找到自己的财富机遇。



第七课·信息课

1899年7月3日，星期天的晚上，巴鲁克在自己家中听着广播，悠闲地享受着自己的周日时光。忽然他听到广播中说，美国联邦政府的海军将西班牙舰队消灭在圣地亚哥海域，持续已久的美西战争即将结束。巴鲁克马上意识到：战争的胜利和结束势必将大大刺激美国经济的发展，从而也将极大地推动股市的行情，而且第二天是星期一，一般的证券交易所都不会营业，只有个别私人交易所会依旧工作，所以如果自己能够在黎明前赶到自己的办公室将股票大把吃进的话，那么他就会大赚一把。于是，巴鲁克当即从火车站承包了一个专列，在黎明前赶到自己的办公室，利用这个机遇，做下了几个后来让人羡慕的大生意。

巴鲁克正是从信息里发现了商机，并且及时地抓住了这个机遇，创造了财富。在华尔街精英们创富的经历中，也都是利用这样的信息，他们意识到了信息背后藏着的巨大商机，果断决策，从而成就了巨大财富。

获取真实有效的信息，创造财富

每条市场信息背后都是潜在的财富，但是现在的经济市场千变万化，市场信息也因此形形色色，真真假假，让人难以辨别。我们也只有获取到最真实的信息，才能最轻松地获取机会，创造财富。

当你获得一条市场信息时，你首先要做的就是辨别这条信息是真是假，然后才能判断它对你是否有帮助。弗雷德·史密斯创立联邦快递公司的事例就告诉我们，一条正确的市场信息对成功是多么的重要。但是如何才能在纷扰繁杂的市场信息中获得最真实有效的信息呢？

首先，要想获得最真实有效的市场信息，你必须具备良好的理性分析能力。股神巴菲特曾说过：“头脑中东西在未分类之前都是垃圾！”这句话充分告诉我们理性的分析能力对获取有价值的市场信息的重要性，只有合理地整理分析你所获取到的所有市场信息，你才可以对它们充分地认识和归类，只有这样你才更容易从中找到自己所需要的价值信息。

其次，要想获取最真实有效的市场信息，你还必须拥有独立思考的能力。量子基金之父吉姆·罗杰斯非常讨厌学院派，而且相当看不起华尔街的众多证券分析家，他认为这些人都是在随大流，而随大流的人是不会发财的。他还说：“我可以保证，市场永远是错的，人必须抛开‘羊群心理’，学会独立思考。”独立思考可以帮助我们在理性分析得出结果后，对结果做出更好更准确的选择。理性思维是独立思考的前提，而人也只有拥有独立思考的能力，才能拥有更好的理性分析能力。两者是紧密相连的。

最后，要想获取最真实有效的市场信息，你还必须拥有良好的耐心。这个



第七课·信息课

社会无时无刻、无处不在地充满着财富，但是要想拥有属于你的那份财富，你就必须要拥有足够的耐心。因为对信息的理性分析过程是个漫长谨慎的过程，只有能够沉得住气，才可以保持理性的分析能力，才能够对市场信息做出正确的分析，做出属于自己的思考的抉择。而不能人云亦云，草率地做出投资决定。

1994年，雷曼兄弟脱离出美国运通公司，重新回到独立银行的行列，独立后的雷曼兄弟由理查德·福尔德担任第一执行长。福尔德是个相当自信沉着的人。在福尔德的带领下，雷曼兄弟成功地渡过了1998年的亚洲金融风暴和“9·11事件”的影响。

2003年，雷曼兄弟花30亿美元收购了一家名叫Neuberger Berman的资产管理公司，2004年更是投身到当时的房贷市场热潮中去，并同时买下了加州尔湾市的房贷银行BNC Mortgage，以及专供Alt-A（一种贷款形式，介于次贷和优级贷之间）的Aurora Loan Services LLC银行。福尔德当时和其他华尔街的同仁一样，看中了当时可以利用稳定的流动负债来作为增加营收的引擎，其策略就是发行利用房贷衍生出的商品证券。

2006年，雷曼兄弟在不动产方面的收益与2004年相比增长了5%，福尔德交出了一份完美的成绩单。但是，过度的自负，也让福尔德对市场信息做出了错误的分析，付出了沉重的代价。

2004年，福尔德在佛罗里达州木星岛上买下了一块三英亩的土地，当时花费1300多万美元，但是到2008年雷曼兄弟破产时，根据当时美国房市的网络房市报告，这块土地已经降价3%，也就是说这块土地到2008年只需要900万美元便可以买下来。也正是在2008年，次贷危机席卷全球，美国受其影响，楼市由盛变衰，致使雷曼兄弟手上拥有的大量债务抵押证券无法脱手，直接导致了雷曼兄弟的破产结局。而当时的分析师们也一致认为：由于福尔德三年前一意孤行地买下这些资产，所以福尔德要为犯下的错误负全部的责任。

福尔德的错误就在于没有对市场变化所散发出的信息做出一个理性科学的

分析判断，面对市场的经济热潮没有保持好自己的独立思考能力，从而轻率地做出了错误的决策。

所以说，要想抓住市场信息，挖掘到信息背后的财富的话，那就需要我们能够拥有良好的耐心，保持好自己的独立思考能力，以保证自己对所获取到的信息做出最正确的分析和判断，从而获得可以创造财富的最真实有效的信息。

从华尔街众多成功的投资案例中我们可以看出，精英们对市场信息的把握才是其进行投资的关键。千万、亿万财富的产生，很多就是精明的投资者运用一条信息就达到的效果。这是一本万利的投资，因此，对投资者而言，信息的价值是巨大的。很多信息的背后都隐藏着巨大的财富。信息，才是赚钱的关键。

海尔在最初进军市场时，就发现了市场上隐藏着巨大财富的信息。当时，中国市场上的洗衣机多是大排量的，为了节约水电，在夏天，很多人并不会选择用洗衣机来洗衣服，而是选择手洗。张瑞敏正是抓住了这条信息，海尔着手以最快的速度生产出 1.5 升的小排量洗衣机，投入市场即受到消费者热捧。也是通过这样的方式，海尔才开始占领了市场。

满足消费者的需求，商家才能够占领市场，赚到钱。这就需要多观察人们生活的实际需要，市场需要什么，我们就生产什么，这才是生财之道。

信息丰富多彩，千变万化，有效的信息却只有一部分，要避免被垃圾信息或错误虚假信息引入歧途，就要对市场做一些有针对性的考察，在科学的理论依据下，结合实际出现的情况和问题，提炼出有价值的信息，从而使投资更有把握，减少投资的巨大风险。



市场震荡期如何获取有价值的信息

当市场遭遇到震荡期后，我们更应该保持好自己的理性分析能力、独立思考的能力以及良好的耐性，以求在市场跌宕起伏的震荡期获取最有价值的信息。

什么是震荡呢？在股市中，我们把股价在某个区间内上下波动，进行反复整理叫做震荡，而震荡也是主力借此震仓、洗盘以及修复 K 线图形，为下一步做准备的一种惯用操盘手法。而我们这里所说的市场震荡期，是指市场经济秩序混乱、市场局势动荡不安的时期。那么当我们遭遇到市场震荡期时，我们应该如何去获取有价值的信息呢？

要想在市场震荡期获得有价值的信息，首先要有耐心，市场越混乱，局势越动荡，越是考验人耐心的时候，面对纷扰混乱的市场信息，一定要有耐心，沉得住气，只有这样才能让自己保持理智，不被市场的震荡冲昏头。其次，对市场中的信息要有敏锐的直觉和分析能力，很多时候，我们要依靠一种叫做“潜意识”的思维来帮助我们决策。潜意识是蕴藏在我们一般意识底下的思想和对接受的事物信息沉淀所产生的反馈，所以很多时候潜意识可以指引我们选择最正确的信息。最后，当市场越是混乱时，越是要做好人脉关系。人是最早的信息传播载体，也是最基础的信息载体。古人就曾说过“一传十，十传百”。拥有良好的人脉关系，就很容易在市场发生震荡的时候获得第一手信息，从而以不变应万变。能够在市场震荡期获取有价值的信息，在这方面，全球最大的连锁超市沃尔玛百货公司无疑是个成功的典范。

沃尔玛的成功与其发达健全的信息系统是分不开的。据说沃尔玛的计算机

信息系统在世界上是一流的，仅次于美国军方，而它的服务器比微软总部的还要多。沃尔玛健全的信息管理系统也正是其创始人山姆·沃尔顿对信息经济重视的结晶。

山姆·沃尔顿出生在美国农村的平民家庭，从小家境不是很富裕。7岁时，沃尔顿就开始做报童打零工挣零花钱；18岁时，他考入密苏里大学攻读经济学学士学位。毕业后，“二战”爆发，沃尔顿毫不犹豫地选择参军，服役于陆军情报团，沃尔顿也因此意识到信息的重要性，并学习了一身过硬的情报技术。

战争结束后，沃尔顿回到故乡，一无所有的他向自己的岳父借了2万美元，然后和妻子在乡下老家开了一家小店。创业之初，美国正值战后经济大衰退时期，当时的经济秩序混乱，市场竞争相当的复杂。

为了赢得顾客，沃尔顿利用在军队所学，冷静地对当时的市场进行全面分析。经过分析，他发现，虽然零售市场上已经存在了像吉布森等一批大型百货公司，但是这些公司的目标市场都瞄向了大城镇，而认为小乡镇利润太低，没有投资的必要。沃尔顿敏锐地发现了这个有利商机，他运用逆向思维认为，随着美国城市现代化发展扩张，市区将会日渐拥挤，而市区的人口也将会开始向市郊转移，如果这一趋势持续下去的话，势必会给小乡镇的零售业发展带来很好的契机。与此同时，汽车的发展也将推动消费者的流动消费能力，从而突破地域性的人口制约，所以说在这些小乡镇里一样存在着巨大的商业潜能。

于是，为了赢得小乡镇的顾客，沃尔顿奉行“低价销售，保证满意”的经营宗旨，坚持自己店的每一种商品都比其他店便宜的原则。同时，沃尔顿倡导低成本、低价格、低费用结构和给消费者让利的经营理念。

经过坚持不懈的努力经营，沃尔顿的小店很快以低价的商品、高质的服务声名远播，吸引了众多顾客，而小店的规模也渐渐地开始扩张。1962年，沃尔顿开办了第一家沃尔玛商店，并在六年后成立了沃尔玛百货有限公司。此后，沃尔顿更是把信息放在发展的第一位，采用最先进的信息及时获取市场信息，并对之进行分析反馈，从而有理有节地制订系列扩张计划。



第七课·信息课

80年代初期，当美国的零售界还在对“信息化”这个问题钻牛角尖时，沃尔顿更是与休斯顿公司进行合作，耗费2400万美元修造了一颗人造卫星，并于1983年发射升空，并开始启动使用。而后，沃尔顿更是先后花费6亿美元修建了现在的电脑与卫星系统，借助这套高科技信息网络，沃尔玛在世界零售业里确保了自己的龙头地位。

沃尔玛的成功，充分证明了信息在市场发展中的重要性，特别是当市场混乱的时候。而沃尔顿对市场信息的捕捉能力也告诉我们，面对市场震荡期一定要保持冷静，保持心态，保持耐心，要学会灵活地分析市场形势，在市场跌宕起伏的剧烈变化中，敏锐地捕捉有价值的信息，同时还要合理地建造和利用人脉关系，保证自己对信息获取的多方面渠道。

市场震荡期容易出现大家一窝蜂的现象，很多人往往是被各种传言搞得没有方向，在东冲西闯中，不但浪费了精力和财力，还往往什么也得不到。但是，震荡期也往往是造就财富英雄的时期，像历史上的时势造就英雄一样，因其特定的市场环境，巨大的商机就隐藏在其中，若是能够准确分析，切中问题的要害，揭开面纱下隐藏的真面目，那么这时候适时出击，正确的投资获得的效力可能会是太平时期的数倍。大风险带来大收益，当然，这对投资者的要求也极高，是对其智慧的极大考验，应谨慎对待。

活用逆向思维看待市场信息

一般而言，大多数人都习惯于从正面方向去思考问题并寻求解决方法，而华尔街精英却与众不同。他们是倒过来思考，从结论往回推断事情，寻找问题的答案，这就是用逆向思维来看待问题。在信息化时代，每时每刻股市行情都在发生变化，华尔街精英用其独特的思维方式，创造出了一个又一个的奇迹。

众所周知，股票市场瞬息万变，它可以让人一夜暴富，也可以让人顷刻间一无所有。华尔街精英的思维都相当敏捷，对于短线操作更是手到擒来，但是，也难免会有陷入困境的时候。而被誉为“股神”的巴菲特，却能在华尔街纵横数十年，这自有他独特之处，那就是对待问题常用逆向思维进行推断，化繁为简，抓住本质，得到最佳答案。在巴菲特第一次碰到大牛市时，有这样一段事情：

1968年的美国股市牛气冲天，华尔街精英们每天都疯狂地忙于交易，据当时数据记录，每日平均成交量比去年的日成交量还要多30%。在股市一片大好的情况下，巴菲特便开始思考一个问题，他回想起前些年的股市行情，透过纷繁的交易现象，他做了一个重大的决定，那就是退出股市。

正当人们认为，股市最牛的时候退出的巴菲特是个大傻瓜的时候，令人意想不到的事情发生了。1970年5月，股票交易迅速下跌，这一信息的传出，让很多投机者乱了阵脚。而此时的巴菲特为自己所做的决定感到欣慰。他的决定是无比的明智，避免了这次灾难带来的损失。



第七课·信息课

华尔街精英告诉我们：逆向操作是聪明的选择。在顺境时，应该考虑事情发展是否常态，化繁为简，抓住事情的本质，才会临危不乱、抵挡万难。比如留心通货膨胀的事情发生，防止对公司盈利造成影响；在经济状况波动不定的时候，减少对一些股票的收购，注重公司长期的业绩最为关键。

情绪、贪婪、担心等对股票市场都有很大的影响，唯有化繁为简，抓住现象背后的本质，才能做出明智的判断。华尔街精英从长远的角度出发，成为真正的实业投资者，而投机者只能是竹篮打水一场空。

快速致富是很多人的梦想，在股市信息里的人们，更是有着对财富无比的渴望和追求。在华尔街，买进卖出的交易现象随处可见，对股票的涨跌，错估股票实际价值的事也屡见不鲜。这时，如果用逆向思维来进行操作，或许失败的概率会降低很多。

查理·芒格是巴菲特多年的合作伙伴，伯克希尔公司的第二把交椅，由于为人谦逊低调，所以长时间来不为人所知。每年当伯克希尔公司年会召开时，成千上万的股东从世界各地赶来集聚一堂，通常总会是巴菲特在台上侃侃而谈，而芒格总是低调作风，把光芒留给巴菲特。以至于在1998年9月伯克希尔公司收购通用再保险公司的特别大会上，巴菲特开玩笑地将芒格的照片放在主席台上，并用录音反复播放芒格的招牌口头禅：“我没有什么要补充的。”

巴菲特一直以来相当信赖他的这位合伙人，并对他赞誉有加，他曾说：“本杰明·格雷厄姆教会我只买便宜股票，查理则教我改变了这种做法。他让我从格雷厄姆的狭义理论中走了出来，从而去迎接更强大的力量，而查理的思想正是一股强大力量，他让我的视野得到了开阔。”

众所周知，格雷厄姆是巴菲特的老师，其倡导的“捡烟屁股”的投资理念正是被巴菲特发扬光大。而买价格公道的成长股是芒格的一个重要投资哲学，他认为价格公道的大企业股票远比那些价格低廉的普通企业股票要好。也正是芒格的投资观，才使伯克希尔公司目光变得开阔，从而完成了国内外的多家的投资交易，这其中便包括巴菲特投资比亚迪一事，正是由于芒格的劝说，巴菲

特才下定的决心。

查理·芒格的投资原则一向认为：保持逆向思维，凡事多反过来思考；拥有良好性格，放平心态，对自己看好的股票要毫不焦躁地持有；保持浓厚的学习兴趣，努力提高自己的能力；在自己的能力范围中进行投资，并通过不断地提高能力来拓展能力圈；一旦好的投资机会出现，一定要全力把握，集中投资。在芒格的投资原则中无不透露着巴菲特选股的影子，而这也充分说明了芒格与巴菲特是当今世界投资圈里当之无愧的最佳拍档，正是他们的默契才成就了伯克希尔公司的今天。

巴菲特是个善于逆向思维看市场的人，所以他能经常买到被低估的股票，并长期持有，等人天价向他购买。由于巴菲特精通逆向操作，所以每当股市做空时，也正是巴菲特进军之时。只要对看好的公司品质深入了解，就能预知它未来是否会有反弹的机会，而当股市遭遇萧条期大家都资金紧缩时，也正是最佳买点出现时。正因为巴菲特熟知多空循环之秘，所以他才能源源不断地将财源收入囊中。

逆向操作的实质就在于，当大家都不看好的时候自己看好，在大家都看好的时候自己不看好。巴菲特说过：“想要在股市中赚钱，就必须要在别人贪心的时候感到害怕，在别人都害怕的时候让自己贪心。”所以投资时，我们首先要经常对抗自己的天性，因为天性有时会带领我们到一个错误的投资决策中去；其次，我们要善于体察周围的环境变化，当感受到周围的环境越来越贪婪时，就要及时地对自己说“NO”，反之，就要鼓励自己敢于说“YES”。

1968年，美国股票日平均成交量达到1300万股，股市交易达到了疯狂的地步。1968年12月，道·琼斯指数攀升至990点，第二年更是上升至1000点以上。但是，就在1969年5月，美国股市正处在牛市的高潮时，巴菲特却作出解散其私募基金的决定，他宣布说：“我感到无法适应这种市场环境，我也不希望自己因为参加一种我不理解的游戏，而使自己的业绩遭到损害。”



第七课·信息课

最终，事实证明了巴菲特的明智，美国股市在1970年5月，平均每只股票都较1969年年初下降50%。到了1972年，美国股市再次迎来大牛市，巴菲特遭遇人生的第二次大牛市，这一次他选择卖出自己的大部分股票，事实也再次证明了巴菲特决策的正确。

1972年，美国股市股价大幅增长，当时主导市场的是柯达、宝丽来和雅芳等50只市值规模大、企业声名显赫的成长股。它们当时的平均市盈率天文数字般地涨到了80倍，几乎当时所有的投资基金都集中投资在了它们身上，而巴菲特当时由于股价太高，买不到股价合理的股票而感到苦恼。于是，巴菲特在1972年将股票大量抛出，只保留了伯克希尔公司16%的资金用于投资股票，而剩下84%的资金则全部投资在债券上。到1974年10月，道·琼斯指数从1000点一路狂跌至580点，几乎每只股票的市盈率都是个位数，华尔街出现了罕见的历史情景，每个人都在抛售股票，没有人愿意再持有股票，除了巴菲特以外。他甚至在接受记者采访时兴奋地说：“我感觉我像是一个好色的小子来到了女儿国，投资的时刻到来了。”

1999年时，巴菲特第三次碰触大牛市，巴菲特在这次牛市中输得相当的惨，标准普尔500指数上涨21%，而他亏损20%，相差41%，这也是巴菲特有史以来业绩最差的一次。而这一次惨败的原因则在于，美国这次大牛市的推动力量主要是网络和高科技股票的迅猛增长，而巴菲特对高科技股向来持排斥态度，坚决坚持自己的传统行业股票，所以在这次美国牛市达到最高峰时，巴菲特败给了市场。事后在年度大会中，伯克希尔的股东们纷纷指责巴菲特的投资策略太过保守，但是巴菲特不为所动。

2000年、2001年、2003年，美国股市在这三年分别狂跌9.1%、11.9%、22.1%，累计跌幅超过50%，而巴菲特的业绩在这三年里却上涨30%以上。事实胜于雄辩，人们也都对巴菲特投资的长远眼光表示敬佩，巴菲特也用自己的成功证明了价值投资策略可以战胜市场，因为大牛市不会一直持续，过高的股价必然会最终回归其价值的本身。

其实早在1986年时，巴菲特就曾明确公开地表达过自己对于大牛市的观点，他认为：“没有什么比参与到一场与牛市的竞争中更让人兴奋的了。很多

抓住信息，淘取真金

公司的股东在牛市中得到的回报与其公司本身缓慢增长的业绩变得完全脱节，不过，股票的价格绝对不会无限期地超出公司本身的价值。由于股票持有者频繁地买进卖出以及他们所承担的投资管理成本，所以在很长的时间内，他们的总体投资回报必定低于他们所拥有的上市公司业绩。如果一个公司总体上实现约为 12% 的年净资产收益，那么投资者最终的收益必定要低很多。牛市可以让数学定律暂时地失去光芒，但是却不能废除它们。”

很多时候，当我们面对某些问题时，倒过来思考，顺着结论往回推，或许有些问题可以简单化，从而可以轻而易举地解决问题。甚至有时候还会有意外的收获，帮助我们创造出惊天动地的奇迹来。这也正是逆向思维的魅力所在。

逆向思维是人类活动中的一种重要思维方式。它可以帮我们对问题的思考更加深入，从而让我们树立新思想，创造新事物。它帮助我们敢于挑战权威，颠覆传统，同时在激烈的竞争中获取成功。



➤ 信息是打破“闭目塞听”的良方

18 世纪时，大清王朝认为我们中华天朝地大物博，物产丰富，人民生活安康富足，不需要和外界蛮夷之国进行贸易上的瓜葛纠纷，于是，便开始施行“闭关锁国”的经济外交政策，闭目塞听，自给自足。而由于长期地与外界缺乏沟通，大清王朝的生产水平和科技水平已经开始远远落后于西方资本主义国家。终于，在 1840 年，英国军队率先挑衅发动了著名的“鸦片战争”，从此，中国开始了长达一个世纪的被侵略被殖民的屈辱史。

由此可见，要想发展，要想长久生存，信息的获取是非常重要的，而且当人们对真实价值的信息获取得越多时，人们对事物的看法才会越客观越全面，认识也才会越正确。

当今社会，信息产业飞速发展，越来越多的产业、行业、企业依赖于信息技术的发展和发达而生存。所以，在当今社会，谁先掌握住了最高端信息技术，谁就将掌控市场走向的命脉；谁先掌握住了第一手信息，谁就将拥有市场的主动权。

在把控信息，打破对市场闭目塞听的弊端，创造惊人财富方面，年轻的 Facebook 创始人马克·扎克伯格无疑是这方面的天才和榜样。

现年 27 岁，拥有 135 亿美元，名列福布斯榜第 52 位，有着“盖茨第二”美誉的马克·扎克伯格是哈佛大学计算机和心理专业的辍学生。从小就是电脑神童的他，在大学更是个不折不扣的电脑宅男，但是这样闭目塞听的生活并没有妨碍他对信息的获取和他对财富的挖掘。

扎克伯格在上大二那年，成功侵入了哈佛的一个数据库，并将数据库中学生的照片上传到自己设计的网站上，供同学评价彼此的魅力。这一创意受到了广大同学的极大兴趣和热情。不久之后，受这一创意的启发，扎克伯格和两位室友一起重写了网站程序，新的网站程序，让每一个注册的会员都主动地提供自己的姓名、联系方式、照片和兴趣爱好等个人最私密的信息，同时也能够在这个免费的平台上了解掌握自己朋友们的最新消息和动态，以及聊天功能和交友功能。扎克伯格将网站改建成一个供哈佛学生相互联系的平台，并将它命名为 the Facebook，于 2004 年 2 月正式推出。不久 Facebook 风靡整个哈佛校园，到 2004 年年底，注册 Facebook 的人数已突破 100 万人，业务也扩展到了麻省理工学院、波士顿大学和波士顿学院等其他学校。到 2010 年，Facebook 的注册用户已超过了 4 亿人，并且同时在线人数也超过了 1 亿，而且这一年也是 Facebook 告别风险投资，正式依靠自己的网站广告收入维持运营。而马克·扎克伯格的成功鼓舞了每一个有梦想的年轻人，他的传奇创业经历更是被拍成电影，搬上荧幕，鼓舞着更多的年轻人。

从一个一无所有的电脑宅男，到一个身家亿万的世界富翁，马克·扎克伯格的成功代表着新兴的年青一代，对财富挖掘和对信息获取的新兴模式，也让更多的人见证了新型创业和成功模式的诞生。

马克·扎克伯格的成功，是新时代对信息获取新模式的开始标志。中国有句俗语“足不出户可知天下事”，扎克伯格的成功正是对这句话的真实写照。虽然当初建设网站、黑客入侵纯属娱乐爱好，年轻的扎克伯格头脑里并没有多少专业的市场信息概念，也没有信息分析和信息发掘等获取信息的工作意识，甚至可以说当时的他对信息还有点“闭目塞听”的感觉。但是，他却在自己的娱乐爱好之间无意地体会到了掌握信息所带来的好处，于是他便运用逆向思维，让自己的每一个客户都能主动地向自己的平台提供免费的信息，从而吸引更多人的关注和加入，于是，巨大的财富便水到渠成。

当你在追求成功的道路上感觉到自己的才疏学浅时，当你在发掘财富的过



第七课·信息课

程中产生“闭目塞听”的感觉时，那么请你去获取信息吧，信息是弥补自己学识不足的唯一方法，信息也是改善自己认识局限的唯一途径。

在现代信息社会中，网络的发展让获取信息的途径更加多元，渠道更加丰富。一个人即使足不出户，也可以利用网络获得自己所需要的信息，而且不需要花费太多的成本。但是信息的多样化同样隐藏着很多问题，如何辨别信息的真伪对每一个投资者而言都至关重要。对信息的判断正误会直接影响到投资的失败与成功，收益的大小。

这就要求在分析信息时，投资者要有自己的判断，要有自己的智慧；能够根据市场局势，判断其发展趋势；能够从政府政策或一些重大事件中预测可能会出现趋势，从而适时地改变自己的投资策略。华尔街上的精英们对市场始终保持着高度的敏锐，市场上出现的一些风吹草动都会引起他们的极大关注。他们可以通过这样的事件，分析紧接着市场会出现什么状况。一般的公众只能看到表面上的现象，而事情的发展往往并不是那么简单。真正的投资行家会发现隐藏在背后的深层次原因，这往往也是真正的原因，也是决定投资正确与否的关键。

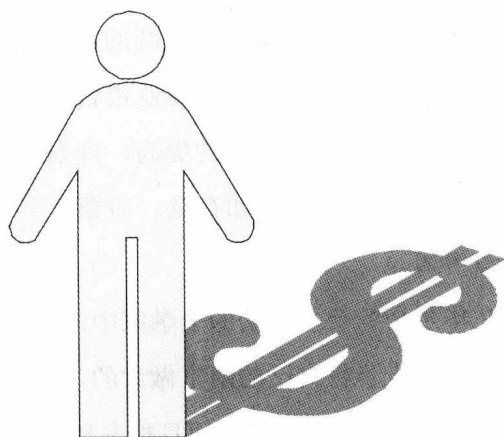
既要积极获取信息，掌握足够的信息，又要对信息有敏锐的判断，果断地决策退还是进。对信息的加工是最重要的过程，经过了对信息的去粗取精、去伪存真，事件的真面目才能展现在你面前，这个时候再决定自己的投资政策才能避免因为表面上的错误而导致投资失败。

此外，对信息的运用是关键。掌握了一定量的信息之后，如何运用这些信息，如何从掌握的信息中获取一定的收益，每个投资者都要将掌握的信息落到实处，切实地为自己的投资决策服务。

华尔街精英财富第八课

► 理财课

健康财务靠理财





➤ 假如你不是含着金钥匙出生

这个世界，不是每一个人都能像《红楼梦》里的贾宝玉那样“衔玉而生”，一来到这个世界即身拥百万家财。但是，虽然我们一无所有来到了这个世界，但是通过我们的勤奋和努力，我们依然可以用我们的大脑和双手，去创造出一个属于自己的财富家园，而生命的意义也在于此。

有价值的生命过程应该是一个生命不息、奋斗不止的过程，因为我们都是一千二净地来到这个世界。但是，在我们有限和漫长的生命里，上天给了我们足够的时间去挖掘财富，去创造财富，而我们所需要做的就是好好把握这仅有的一次机会，去实现自己的财富梦想。

假如你一穷二白，但是你拥有强烈的财富梦想，那么你就有必要给自己制订一个财富计划，对自己所拥有和所得到的财富进行长远的计划和打理，这也就是我们常说的理财。只有这样，你的财富才有可能越积越多，越理越厚。

理财是一个涵盖面相当广阔的词语，在我国最早出现于 20 世纪 90 年代初期。近些年来，随着我国商业银行和零售业务的日益丰富以及股票债券市场的扩容和人民总体收入的提高，理财的意识开始深入人心，市场上也出现了很多个人理财产品，如存款、股票、共同基金、保险和债券以及各种形式的贷款等等。

在华尔街的众多成功的金融家中，大多都是通过自身的努力奋斗和科学合理的理财一步步将自己的财富做大的，并非都是出身肯尼迪、洛克菲勒、摩根等那些大财团的名门望族，而且很多都是童年很穷苦，长大也是白手起家。

被美国《时代周刊》称为“美国第一理财家”的彼得·林奇，在他创立麦哲伦共同基金的13年间，该基金管理的资产由2000万美元成长到140亿美元，其基金年平均复利报酬率高达29.2%。

彼得·林奇在小时候就是个非常善于理财的人，他手中的基金是有史以来最赚钱的，他在人们眼中就是财富的化身。彼得·林奇虽然出生在一个富裕的家庭，但是在他10岁那年，他的父亲却因病去世。不幸的降临，让一家人的生活陷入了困境，彼得·林奇的童年生活也开始了翻天覆地的变化。由于经济上的拮据，彼得·林奇从贵族学校转到了公立学校，同时也开始了他半工半读的生活。11岁那年，他在高尔夫球场找到了一份做球童的工作。

彼得·林奇在富豪名流聚集的高尔夫球场，不仅做好自己的捡球工作，还非常注意学习，他从那些富豪名流们的口中，接受了最早期的股票交易知识和很多不同观念的投资知识。高尔夫球场简直就是彼得·林奇的免费股票教育课堂，而这对他后来的成长是十分关键的。彼得·林奇也就这样边工作边上完了大学，其间他从未放弃过做球童的工作机会，因为他十分渴望能成为高尔夫球场上那些成功人士中的一员。于是为了家庭和自己，彼得·林奇早早地就开始涉足研究股票交易的规律。

在做球童的兼职时，彼得·林奇就十分注重积蓄，再加上在学校获得的奖学金，大二那年，彼得·林奇已经拥有了不小的积蓄，于是，他开始决定用这笔钱进行股票投资。他先是用积蓄中的1250美元投资了飞虎航空公司的股票，随着美国航空运输业的发展，这只股票开始暴升。彼得·林奇也开始渐渐地抛出自己拥有的股票收拢资金，就这样，靠着这笔钱，彼得·林奇一直读完了研究生。

巴菲特曾经说过：“诺亚方舟并不是诺亚在下大雨时修建的。”由此可见，理财不仅仅对于个人财富的积累具有很重要的意义，而且，理财要趁早，因为我们不可能每一个人都会含着打开财富大门的金钥匙出生。

华尔街的众多精英们也都是白手起家，含着金钥匙出生的人能有几个？为



第八课·理财课

什么他们能够积聚如此庞大的财富呢？很多华尔街的财富精英在谈论自己的致富秘诀时，他们的回答基本都有一个相同点，那就是合理支出，生活节俭。大多美国富翁不仅在积累财富、经营公司和创造财富方面有很大的成就，而且他们在对日常消费节俭方面也是让人相当的惊讶：很多富翁的家具都是翻新再用的，而非置购新的；电话公司永远选择最便宜的；购买日常用品时总会使用优惠券，等等。不过，美国富翁们在慈善事业上的贡献也是巨大的。

股神巴菲特是美国“平民”富翁的典范，身家百亿的巴菲特却依旧住着 50 年前买的老宅，吃饭简简单单的一份牛排或一个汉堡，外加一罐樱桃口味的可乐便能解决。但是就是这样生活极其简朴的一个人，却将自己的九成财富捐到了慈善事业上去。像巴菲特这样的平民富翁，在美国是数不胜数。创办美国免税连锁店的亿万富翁福瑞尼，乘飞机从来都只坐经济舱，买衣服也都是到零售店买杂牌的，不过他也是将自己的几乎全部的财产捐到了慈善事业上去。而像洛克菲勒和卡内基那样的“国王级”的富豪，更是财富与吝啬的象征，但是他们同样是将自己的大部分钱财用在了慈善事业上。

所以，美国富翁之所以能够成功，与他们淡然的生活消费观念、理智的消费计划是分不开的。金钱的消费总是伴随冲动性，在金钱面前一定要保持好自己的理智，明白自己想要什么，明白自己该怎么消费，不能盲目跟风。

你如果不是含着金钥匙出生，就更要珍惜自己赚来的财富。对自己辛苦得来的东西，要懂得珍视，并且合理利用起来，合理支配，去获取更大的财富。

先完成你的初步原始积累

俗话说：“一文钱难倒英雄汉。”英雄再强，只要置身于这个社会，同样无钱寸步难行。

话说，宋太祖赵匡胤在年轻时曾经有一天路过一片西瓜地，当时的天气非常的炎热，赵匡胤饥渴难耐，看见满地的西瓜便咽起口水来，看瓜的老翁见他赶路辛苦，便说：“我的西瓜一文钱一个，不甜不要钱。”可是赵匡胤身上没有半文钱，于是他脑瓜一转，想到一个办法。他先打开一个瓜只吃了一口 just 说不甜，再打开一个只吃一口又说不甜，一直吃到了饱都说不甜。老翁看着满地的西瓜，明白了他的意图，便对他说：“年轻人，长得倒是相貌堂堂，怎么做事如此下三滥？没钱直接跟我说便是，何苦耍这种伎俩？”

赵匡胤听后，自知有错，非常惭愧，便承诺老翁日后必好好报答。后来，赵匡胤陈桥兵变，做了宋太祖，他也应诺送给了老翁万亩良田作为报答。

生活在这个社会的每个人，无时无刻不与金钱相联系着。因为金钱对于我们社会活动的重要性，所以我们应该学会理财。而理财要趁早，但是我们不是每个人都含着金钥匙出生，所以这就需要我们对自己早期所需要的资金进行积累，以完成我们投资理财的第一步。

原始积累包括原始资金的积累和原始能力的积累，是一个人积累生存和创业资本、对社会资源进行了解、获取实用知识以及练就自己沟通魅力的时候，也就是一个人获得钱、积累钱的时候。原始资本的积累是一个人通过自己的劳



第八课·理财课

动、节俭、竞争来获得的，原始资本的积累途径有很多，但是一定要合情、合理、合法，权衡好利益得失，以免得不偿失。原始能力的积累则需要时间和金钱的投入，主要包括有生存技能、技能认证证书、人际沟通手段和落实行动四方面的基础能力。

资本主义国家一向都很重视原始资金的积累，而在世界资本主义的金融中心，竞争激烈的华尔街，如果你没有一定的原始积累，你就只能在这里做一个观光游玩的匆匆游客，要想在这里进行财富冒险，除了需要有一定的内在实力，资金的外在厚度也是必需的。

“金融大鳄”乔治·索罗斯很早就出来寻求发展和理想，但是在开始的几年他也并不是一帆风顺的，甚至有点惨淡。而他今天所取得的一切与他早期对原始资本的积累是分不开的。

索罗斯在17岁时就离开故乡匈牙利，前往西方发达国家寻求发展。在辗转多地后，他怀着对伦敦的美好想象来到了伦敦，但是很快现实就重重地打了他一拳。当时的伦敦是富人的天堂，而并非穷人的理想世界，为了生计，索罗斯只能不断地打零工，生活变得毫无希望和乐趣。

为了改变命运，索罗斯凭借努力，考进了伦敦经济学院，在这里，索罗斯受到了自由哲学家卡尔·波普的影响，他开始学会从哲学的角度严肃地思考世界运作方式的问题，并为此开始大量地阅读书籍，甚至自己开始写书。但是就在索罗斯学业上不断取得收获时，贫穷让他曾经一度几乎辍学，而面临毕业的索罗斯也只能压抑住自己的理想，开始思考谋生问题。

毕业后，索罗斯先是在北英格兰做手提袋的销售业务，但是工作的艰辛让他感觉到了生活的不易，他开始认识到了钱的重要性。为此，他开始需求一份可以提供高工资的工作。在投了无数份求职信后，终于，索罗斯在伦敦一家投资银行获得了一份培训生的工作，他也终于可以糊口生活而摆脱长久以来的贫困状态，而他的金融生涯也就此开始。

索罗斯依靠着自己在黄金股票套汇方面的专长，在这里如鱼得水，他开始

有了一些小积蓄。日益成长强大的索罗斯开始不满足于伦敦这个单调的小鱼缸，他决定离开伦敦，到当时的世界最大金融中心纽约去闯荡一番。于是，带着自己积蓄起来的 5000 美元，索罗斯只身前往了纽约。依靠着自身在金融方面的专长和经验，索罗斯最终在纽约一步步成长为了令世界各地金融家所熟知的“金融大鳄”。

索罗斯的成功，与他前期的原始积累是分不开的，所以我们应该意识到原始积累的重要性，特别是年轻人，必须时刻提醒自己注重对技能、人脉、资本和知识的积累，只有这样，在一天天的成长、成熟起来以后，我们才可以依靠自己的能力在工作和事业上独当一面，取得理想的成绩，也只有这样我们才能有财可理，才能通过理财，将自己的财富不断地扩大。



学会存钱，财富才会升值

理财要趁早，理财的手段有很多，其中存款就是最基本、最简单的一种理财方式，也是适合早期理财的一种方法。同时，存钱也是积累原始资本最安全、最可靠的途径。

其实存钱在我们很小很小的时候就已经接触到了。小时候，我们经常会为了买一件自己心仪的东西，而把自己的零用钱节省起来，存进自己的存钱罐里，直到存够的那天再拿出来。而我们这里要讲的存钱也是一脉相承的，当我们开始自己的原始资本积累时，我们就应该学着减少不必要的开支，将剩余下来的钱存放在银行里，一来可以帮助自己减少开支，二来还可以获取额外的利息，从而达到自己获取创业资本的目的。所以，存钱一定要有目标，只有有了目标，才会产生存钱的动力。

不过，当我们还年轻，刚刚踏入社会，事业刚刚开始，面对生活诱惑和人际应酬，薪水总是难以积累起来。所以必须要学会节制自己的欲望，养成善于储蓄的好习惯。所谓“存钱第一，投资第二”，只有通过有目的、有计划地将钱财储存起来，我们才有机会拥有去投资的能力。

美国的石油大王约翰·洛克菲勒受其母亲的影响，从小就是个精细节俭、善于计划存款的人，在量入为出方面，他绝对是个典范人物。

从小洛克菲勒就对商业活动和金钱表现出了极大的热情，并且对自己远大的未来有着坚定的信念，每次当别人问及他的理想时，他总是会毫不犹豫地：“我一定会成为一个拥有10万美元的人！”10岁时，他就开始将别人送

他的火鸡喂养成群，然后挑长大的到集市上去卖，并将所得的钱储蓄起来。等到12岁时，他已积蓄有50美元，于是他就开始将这些钱借给别人，并收取利息。16岁那年，洛克菲勒中学毕业，开始找工作，在遭遇了多次打击和碰壁之后，终于在一家以经营谷物为主的商行找到了自己人生的第一份工作。洛克菲勒的这份工作，待遇十分的低下，每周仅有4美元的工资。尽管如此，洛克菲勒还是一如既往地为着自己的远大目标，而坚定不移地积蓄着自己的资本。终于，在洛克菲勒19岁这年，他终于有了800美元的积蓄，于是他炒了老板鱿鱼，然后又向自己的父亲借了1000美元，与比自己大10岁的克拉克合股开办了自己的第一家公司。由于经营得当，洛克菲勒他们第一年就净赚了4000美元，第二年更是净赚到1.2万美元。

从此，洛克菲勒靠着一步一步的资本储蓄积累和脚踏实地的奋斗，终于最后创立了世界上最大的金融垄断机构——托拉斯。

在美国，像洛克菲勒这样通过节俭储蓄致富的大富豪大有人在，即使是在华尔街这种资金流动变化大的地方，华尔街的金融投资家们也会在确保自己流动资金的情况下，将自己的大部分资金投入到回报稳定的产品中积蓄起来。所谓“狡兔三窟”，如果自己的资金不加控制，一味地为了追求利益而放置于风险之中，那么一旦受到打击，后果将是致命的。曾经是华尔街五大投资银行之一的雷曼兄弟就是一个很好的反面教材，如果在全球金融风暴来临时，雷曼兄弟能有10亿美元的救急资金的话，那么它也就不会惨遭灭绝了。

所以，储蓄不仅仅是创业初期积累资本所必需的，也是在创业成功后，保护自己财富、规避风险所必需的。那么，对于储蓄，我们在现实生活中有什么应该注意的吗？

首先，我们可以给自己设立一个明确的目标。有专家研究发现，一个人或一个家庭在为某个特定目标而设立专属的储蓄账户时，储蓄效果会好过没有的。

其次，在生活方面，尽量量力而出。生活的质量是没有标准的，它应该按每个家庭状况的不同而进行自我定义和调整。在生活开销中，除了必需的



第八课·理财课

日常消费以外，我们一定要对多余的开支进行理性的思考，以保证它不仅是我们所需要的，也是我们所能消费得起的，同时还要考虑它将会带给我们的生活影响。

再者，我们要多思考未来的生活。人生是一个漫长的过程，它需要一个长远的计划，“今朝有酒今朝醉”的生活是无法让人生美满幸福的，要想“千金散尽还复来”，就只有多对未来生活进行思考和计划。

另外，在负债经济流行的今天，我们必须要避免负债。负债过日子无疑是等于给自己套上了生活的枷锁，所以避免负债对于理财的重要性不言而喻。

最后，学会记账，养成记账的习惯。记账可以让人清楚地了解自己的财务状况，从而控制人的胡乱花销行为。所以形成一个良好的记账习惯，对于自己的财务管理是十分有益的。

总而言之，我们要想让自己所拥有的财富能够获得很好的升值空间，存钱无疑是一种最根本、最安全、最有保障的理财方法，同时它也是我们保护财产的一种必要的手段。

理财是保证财务健康的维他命

人的健康离不开维他命，同样，财务的健康也离不开理财。

众所周知，储蓄是一种保护财产安全的重要理财方法。但是，近些年来，中国经济取得了飞速的发展，市场也在带动下，引发了一场壮观的投资理财热潮。一夜间，人们的理财意识觉醒，很多人都放弃了单一的“储蓄式”理财，进而转投到基金、股票、期货、保险、外汇和黄金等多样化的理财工具中去。

“钱生钱、利滚利”已经成为了人们最热门的话题。但是，在如此热闹的人人理财的现象中，你是否考虑过你的财务状况健康吗？

财务状况健康与否取决于个人或集团资产负债情况和现金资产流量情况，而通过科学的理财可以改善个人或集团的财务状况、实现财务目标，从而改变个人或集体资产负债和现金资产流量的情况，以此可以保障财务的健康。

2008年9月15日，拥有158年光辉历史的美国第四大投资银行雷曼兄弟向美国政府递交了破产保护申请，其总负债高达6130亿美元。从此，这个服务于全球投资人、公司、机构和政府的金融需求的多元化投资银行，在经历了百年历程后，暗淡地退出了华尔街，退出了世界金融市场。

雷曼兄弟的破产，是在当时全球经济大潮中盲目追求利益最大化而忽略了本身财务健康的商业冲动的后果。早在2007年的雷曼兄弟年度报表上就曾显示，雷曼兄弟当年的财务杠杆比例比2006年多出了4.5倍，由26.2倍上升到了30.7倍，雷曼管理层非但没有及时意识到财务杠杆高度攀升所潜藏的风险，反而否定传统的对财务杠杆攀升的经验分析，盲目自信地追求利益最大化。最终



第八课·理财课

在次贷危机加剧的形势下，雷曼兄弟坠入了破产的深渊，从此万劫不复。

雷曼兄弟的教训是深刻的，及时正确地了解自身的财务健康状况对于财务安全是十分必要的。而理财对于财务健康的重要性，就好比是运动对于人类一样，生命在于运动，生命因运动而强大、旺盛。但是，生命也同样因运动而衰竭，不合理的运动同样可以毁灭一个人的生命。股神巴菲特曾经说过：“如果你在错误的道路上，即使奔跑也没有有什么用！”这说明即使理财，但是如果方向不对，也会像雷曼兄弟那样，出现不可预知的危险。所以，要想保证财务状况的健康，不仅要理财，更需要科学合理地去理财。

1984年，极少被外界关注和了解的奥地利股市暴跌至1961年的一半，这时，世界投资史上最潇洒、最富传奇色彩的美国金融家吉姆·罗杰斯亲临奥地利进行实地考察。经过全面细致的调查和科学缜密的研究分析之后，罗杰斯认为这是一个发财的大好机会。于是，他开始大量地购买奥地利的股票和债券。1985年，正如罗杰斯所料，奥地利股市指数暴涨了145个百分点，奥地利股市神奇般地起死回生，罗杰斯也获得了大丰收，并且美名远播，可谓名利双收。奥地利人为了感谢他在奥地利股市最低谷时期给予的帮助，尊敬地称他为“奥地利股市之父”。

而对于投资，罗杰斯也时常告诫人们应该找到最适合自己的投资方式，有时候做出背离大众的选择是非常需要勇气的，但是不管怎样，科学严谨的研究和分析是最重要的。

选择科学合理的理财，不仅可以保障自己的财务健康，更能促进自己的财务向着健康增长的方向发展。所以，理财是促进财务健康的维他命。

虽然在我们看来有些美国富翁也是相当喜欢玩乐，消费也是相当大手大脚，但是他们的消费同样带有很强的目的性和自我性。美国的富翁一般都不会很看重房子，个别富翁有两三幢豪宅，而且都很心满意足，所以大部分富翁都

喜欢将钱财用在飞机和游艇等配置，以及旅行度假方面，他们喜欢享受世界不同角落的美好时光。这些美国富翁大多喜欢用钱享受生活，而非炫耀自己。在奢侈品消费方面，这些美国富翁们也很少会在名表、名牌服装等方面进行消费，他们大多都会选择将钱用来买珠宝、古董、名画以及各种艺术品，因为这些物品具有很大的升值空间。

“钱不是万能的，但是没有钱是万万不能的。”对于现在很多的美国年轻人而言，实现自己的人生价值和人生梦想远比金钱更重要。而金钱只是体现自己人生价值的一种形式，是一种实现自己人生梦想的工具，将金钱用在体现自身价值和实现自己人生梦想方面的奢侈，被称之为新奢侈主义。在某个程度上说，这也是一种新的理财方式。

新奢侈主义是一种理性的奢侈消费，它不是花钱用来炫耀，而是将钱合理地用在一个可以给自己提供某种实用功能的东西上。《奢侈带来富足》一书对新旧奢侈主义是这样定义的：“旧奢侈主义是买一个价格昂贵，镶满钻石，但是却只有通话功能的手机。而新奢侈主义是一个在城市工作的白领，为了上下班工作，买了一辆路虎越野车。”

格林现年已经 58 岁了，在华尔街经营着自己的一家投资公司，他在老家俄亥俄州拥有两处房产，马上步入退休年龄的他，计划在海边再购置一所房子。于是他在广受美国人欢迎的旅游度假胜地加勒比海地区开始寻找，一路从哥斯达黎加、墨西哥、巴拿马找到了尼加拉瓜，经过一番考察，最终在旅游业欠发达、环境安静的尼加拉瓜南圣胡安湖畔购下两栋毗邻的房子。

和格林一样，在美国富豪中，选择购置度假房产，越来越多地不再选择游客拥挤的地中海和加勒比海岸，而是更多地愿意选择尼加拉瓜、乌拉圭和摩洛哥等相对安静的地方，即使这些地方的航班少、航线长。因为在美国富翁们口味变化的同时，那些饱受富翁们喜欢的“相对安静”的地方的房价也在持续飞涨着。在他们看来这一购买方式就是在理财，而且是一种升值空间很大的理财方式。



➤ 拓展几条正业以外的财源渠道

科学地理财是保障财务健康的维他命，但是很多时候，我们的收入的限制也制约了我们在理财方面的发挥，在有些应急情况下，更会令我们捉襟见肘。所以，学会积极健康的理财，就要学会积极地去多拓展一些自己本业以往的业务，以扩大自己的财富渠道。

华尔街的精英们都有这样一个财富意识：积极地拓展自己的财富渠道，这样就可以保障自己在主业收入出现问题之后，自己还可以其他的收入来源来维持自己的生活，或者支持自己的主业。因为世事无常，变幻莫测，一旦自己的主业收入来源出现问题，那么自己的财务状况要想复原将是件很麻烦的事情，所以，积极地给自己拓展一些主业外的财源渠道，多为自己规划一些含有多种形式的收入来源组合，将能够积极地保障自己的财务健康稳定，从而规避很多对自己生活的影响，让自己的生活稳定有序，同时也让自己的主业健康前行。

现代的社会，经济的多元化，为越来越多的人和公司提供了许多找到属于自己主业以外的财源渠道的机会。比如很多刚工作的年轻人，利用工作休息之余做兼职工作；比如有些人手里有了一定的积蓄，便在工作之余投身到基金、股票、期货和彩票上面；再比如现在很多媒体平台，广告已经成为它们最重要的财源收入。

就收入来源来说，一般分为单次收入和持续收入两种。单次收入就是指那些你只有进行工作一次才能收到一次工资给付，而不工作就不会收到薪资报酬。持续性收入则是你通过一次工作后，就能在今后某一段或者更长的一段时间内，不断地产生稳定收入。这也是很多富人的致富秘诀。富人们拥有大量的

财富，主要就是因为他们的收入属于持续性收入，所以他们拥有比别人更多的自由时间，他们可以利用更多的时间去创造自己更多的财富。

俗话说：“贫穷是花大精力创造小成果，而富有却是花小精力创造大成果。”这个社会上，有很多人有个不错的工作，工资水平也都很不错，比如说医生、教师等等，他们中很多人看起来也都很富有，但是其实他们也和一般人一样，每天需要为有限的单次收入而辛勤忙碌地工作。而持续性收入可以让我们们在时间上拥有更多的自由，去做我们自己想要做的事情，去实现我们未完成的人生梦想。人生只有一次，能够拥有这样的财富，才是真正地拥有幸福人生。在我们生活中，其实有很多可以拓展持续性收入的机会，只是很多时候，大家都无法察觉。

曾经在某个国家有一个人，他非常希望能够到美国去，于是他便省吃俭用，非常努力地工作、存钱。终于有一天，他好不容易存够了去美国所需的船费，于是他便踏上了旅途。由于自己所带的钱并不是很多，所以他一路能省则省，将自己的大部分时间都用来在船舱里睡觉，吃饭也是吃自己所带的食物。在船靠岸即将到达美国的前一天，他打算稍微地挥霍一下，小小地犒劳一下自己，让自己好好地吃一顿。于是，当晚他来到了自助餐厅参加宴会，当他问餐厅侍者食物价钱时，侍者的回答却让他深受打击：“先生，我们船上的食物费已经都包含在了您的船票里，不管您吃多少，全部都是免费的。”

很多时候，其实我们都像这个旅客一样，努力了很久的东西，到头来发现原来是那么的简单，只要自己不怕后果，敢于去探索一下，就能够拥有。在这方面，美国钢铁大王安德鲁·卡内基绝对是个榜样。

在卡内基年轻的时候，依靠着自身高超的电报技术被宾夕法尼亚州铁路公司的西部管区主任斯考特看中，1853年，他被聘去做斯考特的私人电报员和秘书，月薪35美元。卡内基凭着出色的表现和依靠着斯考特的赏识，他在宾夕法



第八课·理财课

尼亚州铁路公司平步青云，六年后，他升任成了公司管区的主任，年薪 1500 美元。在宾夕法尼亚铁路公司的时间里，卡内基一直利用机会，积极地参与到多种投资中，并且屡有斩获，积累了一大笔财富，这也为他后来创办钢铁公司打下了经济基础。

1856 年，卡内基在斯考特的建议下，想方设法凑了 600 美元，买了 10 股某快运公司的股票，没过多久，一张 10 美元的亚当斯公司的红利支票就送到了卡内基手中。卡内基就这样开始了自己人生的第一次投资，并取得了不错的开门红。

在尝到了投资的甜头后，不久，卡内基开始充当起了“红娘”，他引荐卧铺车的发明者伍德拉夫到了宾夕法尼亚铁路公司，并建立起一家火车卧铺车厢制造公司。卡内基花了 200 美元买下了该公司 1/38 的股份，一年后，卡内基的分红高达 5000 美元。

就这样，通过不断的股票投资，卡内基积累起了足够开办自己企业的资金，并成为了当时股票投资界里的高手。1865 年，卡内基毅然地辞去了在铁路公司的工作，开始专心投入到自己的事业中去。通过一步步的努力和科学投资，卡内基最终建立起了自己的钢铁帝国。

主业的单次收入并不能有效地帮助我们财富的成长，只有多拓展几条主业外的持续性收入，我们的财富才能迅速地增长起来。所以，多拓展自己主业以外的一些持续性、长久性收入是一种很有效、也很重要理财手段。

➤ 勤俭是人生最大的财富

有人说，钱不是靠攒的，而是靠挣的，花得多了才能挣得多。这也许有一定道理，因为不去挣钱根本就攒不到钱，每个月都花光，甚至是一个月的工资一天就花光了，能够攒到钱吗？

所以，说勤俭是人生最大的财富，这句话永远不过时。尤其是对于想创业、想做出一番事业的人来说，只有勤俭你才能开始最初的原始积累，在机遇到来的时候抓住机遇，从而利用最初攒到的这些钱，滚一个大雪球。

不打无准备之仗，勤俭就是你为自己未来的发展所做的准备。勤俭是人生最大的财富包括两方面的含义，即“勤”和“俭”。勤，勤劳，或者说在创业的过程中你要付出的行动，要倾注的努力和心血，是行动上的准备。俭，简单点说就是你最初的财富积累，就是攒钱，是物质上的准备。

华尔街精英们在行动上都可以做勤俭的楷模。“早起的鸟儿有虫吃”，想在市场上占得先机，必须要有这样一种勤奋的意识。行动上要勤奋，时刻鞭策自己，思想上更要勤奋，多做市场分析，对市场保持高度的敏感，才能发现商机，及时抓住难得的市场机遇。

诸葛亮在《诫子书》说：静以修身，俭以养德。勤俭不只是一个人的生活方式，更是一种人格休养。尤其是现在，地球需要养活的人口越来越多，人们对环境的索取已经超过了负荷，环境的承载力已经显示出了明显的不足，资源枯竭的问题也在逐步呈现。这一切客观条件都要求人们对勤俭有新的认识。勤俭已经不仅仅是为单个家庭节约钱财，而是在保护整个地球，节约人类的生存资源。



第八课·理财课

英国女王伊丽莎白二世就是勤俭方面的表率。她经常将这样一句谚语挂在嘴边，“节约便士，英镑自来”，即积少成多。她身体力行，每天深夜坚持亲自熄灭白金汉宫里小厅堂和走廊的灯。就连用牙膏上她也要求皇家用牙膏要挤到一点也不剩。

在节俭上最典型的例子是日本。日本人的节俭意识已经成为民族的一种文化，是每个人都在自觉不自觉履行的一种义务。他们从小被灌输的就是日本是个资源贫乏的国家，没有取之不竭的资源，经济发展所用的资源几乎都是靠从外进口，因此，对日本国民来说从小处省出来的每一笔钱和资源，都是经济发展的材料。

在《岩松看日本》一书中，白岩松对日本社区的垃圾分类进行了详细描述：

到日本之后，整个的生活的节奏就处在不停的旅行当中。但是在旅行当中，经常可以见到这样的—个普通的场景，比如我在日本新干线的站台上，就会看到它分得很细的垃圾分类的垃圾箱。有投入垃圾塑料瓶的，有投入报纸杂志的，还有收集其他垃圾的。

普通的日本人又是如何在生活中践行环保的呢？随着他的所见所感，我们也大开了眼界：

我们去了一个地名非常有趣的地方，它在东京郊区千叶县，名叫“我孙子市”。它是东京无数卫星城中的一个，这个名字虽说总是让中国人觉得好笑和难堪，但并没有中文里那种意思，历史上是来源于当地土著人的叫法，发音是“ai bi kao”，后来日本人将这个发音与汉字直接接轨，才变成了现在这种写法。日本的地名无一例外都是汉字，虽说我们都认识这些字，但意思和读音却大相径庭。

我孙子市是一个只有十几万人口的小城市，但在日本，它的垃圾回收处理工作却很有名。2005年，我孙子市的废品再利用率达到了40%。在10万人以

上的日本城市中，排名第一。

从这个城市的一个普通家庭开始的体验，让我们看到了普通的日本民众的环保意识，和我们自己的日常行为相比，不知该作何感想。在对该市的一名普通居民佐佐木先生家，他们了解到了这样一组数据。垃圾回收的分类细化为 17 类，每个家庭根据这些分类把垃圾分装到不同的袋子里。他们会把旧报纸码整齐并且捆好，而一些瓶瓶罐罐还要洗干净。垃圾回收也是按照种类进行的，哪天回收哪种都要记清楚。

上午八点钟，到了该送垃圾的时间了，佐佐木的妻子把这些分装好的垃圾都放到了自行车上，准备送到小区指定的垃圾点去。一般情况下，大家都会将垃圾放在各自小区指定的回收点里，再有相关部门统一来回收。我们注意到，因为消耗的数量有限，佐佐木的妻子是将一些瓶瓶罐罐放在一个袋子里拿来的，但是到了这以后，他又细心地将不同的瓶子放在了不同的回收袋里。

有一位赶来送垃圾的女士，在这里转了一圈后，却又把带来的垃圾拿走了。这位日本居民告诉我们：因为这个罐子已经收集结束了，车都已经拉走了，没有了，所以我拿回去。因为我们都是有规定的，比如这个社区要放什么地方，当然旁边有还来得及的地方，可以放的话，我可以向他们打一下招呼送去，但是基本上我们是要遵守自己的垃圾收集区，所以还是要拿回去。这一次没赶上，这些垃圾可能要在家里存放一到两个星期。

白岩松发出这样的感慨：“日本人把垃圾分类做到了极致，同时也把垃圾再生利用做到了世界第一。正是靠这种来自民间的高度自觉的环保意识，才使日本成为世界上最先进的环保国家。”第二次世界大战之后日本的崛起，让西方国家都感到极大的危机，也是与日本民众的意识分不开的。

联合国将每年的 10 月 31 日确定为世界勤俭日，从地球资源消耗上来说，每个人都应该将勤俭的意识贯彻到具体的生活和工作中，这也是确立勤俭日的



第八课·理财课

深意所在。人们在发展自己的同时一定要考虑到大的环境，而不仅仅是考虑到个人的利益。实现可持续发展需要每一个人的努力，要求每个人将勤俭贯彻到具体行动中，与自然友善。

避免理财误区，保证健康理财

电影《穷爸爸富爸爸》对财商的定义是：“财商不是你能挣多少钱，而是你能保住多少钱，钱为你工作的程度，以及这笔钱能维持多少代。”对每一个人来说，理财都至关重要，不然你辛辛苦苦赚来的钱，在无声无息中可能连自己都不知道钱花到了哪儿。

理财要有一个大规划，最常见的就是记账法，将自己的理财目标尽量具体化、数据化、负责化、自动化。尽量按照目标来执行，有规划的理财人在薪金相同的情况下，可以在保证正常生活的同时积累更多的资本。

攒钱的事多是贯穿着日常生活中的小事。很简单的，在看到一件你喜欢的衣服时，很可能就禁不住诱惑想要买下来，即便你可能用不到，就是买回去了也不会穿。这个时候问一下自己：“我真的需要它吗？我真的有那么需要它吗？我现在就要买它吗？”真正想明白之后再做决定，不要花了钱还将衣服压箱底，永不见天日。花钱的事能拖就拖，能省则省，能免则免。

华尔街精英们对财富的规划自然是有比较严格的标准，也许他们对生活的高品位也很关注，但是从投资中获得最大的收益才是他们的追求。如何合理地进行投资，这是他们时刻在考虑的问题。他们对市场保持的高度警觉就是为了寻找投资的良机，将资金投到一个能带来巨大收益的领域和行业，这同样也是在理财。

每个人致富的方式不一样，获取的财富也有差异。但是总的说来，全世界的人主要的致富模式有三种：打工、创业、投资。每个人选择适合自己的方式



第八课 · 理财课

创造财富。而在现在的市场经济下，“投资致富胜过勤劳致富”已经成为人们的共识，因此，健康理财就变得更加重要。如果靠打工致富，你的财富目标达到百万级就已经是做到了极致；靠创业致富，财富目标达到千万级已经是很成功了；而靠投资致富，很可能在短时间内你的财富目标就可以达到亿万级。在华尔街精英们的投资经历中，这样的例子比比皆是。

投资当然有风险，但若不做投资面临的风险会更大。从1900年到2000年，美国的货币就贬值了54倍，也就是说原来1美元的购买力，经过了100年的时间就只剩下原来的1/54，再多的钱也都不值钱了。

储蓄是中国人的习惯，与中国人所坚持的价值理念是密切相关的，很多时候人们挣钱并不是为了消费，而是留给自己的孩子，从孩子很小的时候就要开始存钱，父母为孩子而活，几千年都没有变过。而美国人不喜欢储蓄，他们喜欢直接投资，多年来美国的储蓄率几乎是在零增长上徘徊。即使在金融危机的时代环境下，他们的投资热情也丝毫没有减退。华尔街精英们的巨额财富更是通过大胆而有魄力的投资才得来的。众多美国人都会选择投资来追求高收益，这也是他们的投资理财原则。

下面这个美国理财师的投资理念很具有典型性，具体是这样的。

理念一：勇于说“不”。自律在成功地进行储蓄和投资中是最重要的品质。投资要在看准一些股票、债券和货币市场基金后进行，对自己已经进行的投资有信心，坚持这样的投资组合，无论市场出现怎样的动荡，让人多么的烦躁不安，都不要改变自己原来的投资组合去购买最新的热门股，要对自己的情绪敢于说“不”。

理念二：切不可患上“享乐综合征”。许多人误以为花钱会给自己带来巨大的快乐，于是在资金不足的情况下他们仍然能够肆无忌惮地消费，信用卡的高额度透支更是让他们的这种行为有恃无恐，拆了东墙补西墙，陷入这样的恶性循环之中。透支的钱总是要还的，还可能给自己的信用带来影响，影响了今后的发展。购物的一时兴奋与面对账单时流露的失落情绪，这样无节制的消费

能给你带来什么呢？学者们将疯狂购物的这种行为和现象称之为“快乐水车”，或叫“享乐适应征”。可是没有足够的资金流，这快乐水车该如何运转？到购物中心去寻找快乐，自然是找不到的。

理念三：切忌太贪。过于贪婪的人总是不能明白自己的底线在哪里，控制不了自己的野心膨胀，往往急功近利，将投资得来的财富盲目地投入新一轮的投资中，最后却是血本无归。并不是每个人都可以跑得赢大市，很多人都将被市场打败，落后于市场平均水平的投资者小打小闹还会意外撞上财运，动真格时往往会被套进去。

理念四：降低成本。每个进行投资的人都应该清楚自己的另外两位投资伙伴，华尔街和收税员是你避不开的，也正是他们在和你一起共同支配着你的投资收益。如何让自己的收益保留多一些，让华尔街和收税员得到的少点，这就要求你在降低成本上多下些工夫。

理念五：专家的帮忙。市场的变化更加复杂，单靠自己的分析来判断是否该进行投资，对风险的把握等方面往往会存在偏颇。而且现在大多数投资者似乎并没有时间、精力和兴趣来亲自进行投资，投资顾问的作用将被更大地发挥。但是，投资顾问的收费也是很昂贵的，挑选时要多加小心。

理念六：家庭间的互助。理财理念要得到家人的理解，大家一起来执行，与父母谈谈财务状况，让孩子理解自己的理财理念，这些也都有必要。孩子将是你财产的继承人，及早对其进行理财观念的培养也是对你创造的财富负责。

理念七：选择长期投资。投资也不是一蹴而就的，要想在短期内得到超额回报并不那么多见。老年人对投资往往没有太大兴趣，一分一厘地算着养老金该如何花，却往往是入不敷出。

理念八：最后一根投资稻草要抓住。一位著名的理财师说：“在金融市场开盘的交易日里，我通常每隔几小时就会查看与通货膨胀挂钩的国债收益率。在我看来，与通货膨胀挂钩的国债可作为其他所有投资的基准。如果我购买了10年期通货膨胀挂钩国债，我在今后10年内获得的投资收益将比通货膨胀



第八课·理财课

率高 2.3 个百分点。除非我确信其他投资的表现优于这一基准，否则我将继续持有 10 年期通货膨胀挂钩国债。在我看来，这项投资是我的最后一根救命稻草。”在投资时，不要将所有资金置于极大的风险之中。

华尔街精英财富第九课

► 道德课

以德谋财良心安





声誉等于财富

俗话说：“好事不出门，坏事传千里。”就算同样都是声名远播，赫赫有名总比臭名昭著来得有价值。或许，你穷尽一生都在做好事也不见得妇孺皆知，建立一个好的名声是个持久战。但或许，你做一件不好的事情，就会满城风雨，传得沸沸扬扬，从此以后，你做再多的好事也难以挽救并扭转人们对你的恶劣印象。足以见得，好的名声是笔无形的财富。它会在无形中让人们对你产生信任感，同样的条件下你的胜算概率要比别人大很多。

有这样一个简单的小故事，讲的只是一个普通老人的故事。他叫李树泽，是河南某农村的普通村民。他年轻的时候家境贫寒，为了养家糊口，他软磨硬泡向邻村一个常来卖豆腐的老人学习做豆腐的手艺。那位老人并不愿意多教给他什么，他只有靠现学的一点东西加上自己的理解摸索去制作豆腐。那个时候没有任何的机械设备，所有的工序都要人工完成，再加上起早贪黑，还赚不了几个钱，豆腐是那个年代最不容易做的营生之一。

经历了多次失败，他终于也能做出鲜嫩的豆腐了。每天晚上，吃罢晚饭，他就开始在油灯下拣豆子，用筛子筛一遍，筛掉小一些的，选出粒大饱满的豆子，然后就放到清水里浸泡到半夜，估摸着豆粒泡得膨胀发虚就摸索着起床，套上毛驴开始磨豆浆，之后还要点和压。忙完这些，天渐渐就有些亮了，他把磨好的豆腐装在担子上，挑到离家几里远的地方去卖。因为师傅的指导，他向师傅做出承诺，只要是师傅的地盘他就不去卖，因而要跑得很远。

在卖豆腐的过程中，他总是把秤称得很高，碰到妇孺小孩，他还要多给

一些。再加上他磨的豆腐好吃，从来不缺斤少两，人们都很信任他，很喜欢买他的豆腐。就这样，他在十里八乡越来越有名气。他用卖豆腐的钱，供养了四个儿女，孩子们长大后一个个都非常有出息，他们的家境也越来越好，看到父亲还是如此辛苦，儿女们纷纷阻拦，但他还是坚持要卖豆腐，说是乡亲们吃惯了他的绿色豆腐，不吃要命的。也的确，这么多年他一直都是风雨无阻，老伴生育老大的时候，他休息了七天。第八天，当他的声音又响起在大街小巷的时候，抱小孩的，拄着拐杖的，穿着开裆裤的纷纷走出门，关切地问他怎么了，是不是碰到什么事情了。他说，那一刻让他很感动，他记得乡亲们的好。

邻村开了豆腐坊，有机械设备，又快成本又低，每屉豆腐至少也能赚个上百块。可他不一样，因为年轻时经常在煤油灯下熬夜，老了以后眼睛很不好，根本都看不清秤，说是称豆腐，其实不过是做做样子，别人给的钱他看不清，就要别人自己找。乡亲们也知道这个，每次都多拿钱给他。尽管这样，他每屉豆腐还是只能赚个几块钱。

2009年的一天晚上，他破例晚上没有泡豆子，说想要歇一天，还破天荒地要求老伴儿给他做饺子吃。吃了满满一大碗后，老伴儿问他还要不要添一碗，半天无人回应，来到里屋一看，他的饺子吃得干干净净，筷子整齐地架在碗上，人，已经驾鹤西去。周围的老人都说，这种方式是人最安详的死法，不受任何罪，只有至善之人才有可能这样安详地去。十里八乡好多人来为他送行，自发地为这位卖了一辈子豆腐的老人送行，一时间花圈满地，挽联一直挂到离家不远的坟地。

听到这个噩耗的时候，二儿子正在给公司高管开会。此时，他身价过亿，然而，圈内人都知道他有一个卖了一辈子豆腐的老父亲。这些年，每当生意上遇到难题他都会跟父亲坐坐，说说话，听父亲讲讲怎样卖豆腐。就这样，他的公司越开越大，事业如日中天。他说，父亲给他留下了最好的遗产，那就是声誉。

不只是人需要声誉，产品也是一样的。现在越来越多的产品开始注意自己



第九课·道德课

的品牌形象，开始建立自己的品牌声誉体系。可口可乐公司的高层曾经说过，就算一把火烧掉了可口可乐厂房，他也能够凭借可口可乐的品牌和配方重新站起来。的确，2010年，可口可乐的品牌价值为348.44亿美元。好的产品形象会在消费者心中产生一个良好的反响，有口皆碑，口口相传，什么产品都不愁卖。但是一旦产品出现问题，也会在消费者心中产生巨大反响，人们就会觉得受到欺骗，流言飞语极大地影响到品牌形象。严重的话，甚至导致破产。又有人说道：“做生意其实很简单，无非就是人诚信，产品质量对得起消费者，在销售过程中对顾客诚信，承诺必兑现。”道理是很简单，很多人都懂，在公司成立伊始，也确实是诚信经营，但是后来面对着更高利润的诱惑，他们的产品、服务等等都开始掺水，甚至不惜触犯法律，来满足自己对利益的追求。最后结局也只能是玩火自焚。

我们来看看古代人的生意经。

温州人被称作东方的犹太人，有一套自己的生意经，号称能做大老板，也能睡硬地板。民国时期，兵荒马乱。这一年，温州粮食奇缺，再加上战乱，一时间粮价飞涨，百姓叫苦不迭。茂发粮行的生意大不如以前，利润也越来越低。这天老掌柜的想出了个主意，夜深人静的时候他去找对门做秤的老张，偷偷塞给老张一个银锭子，让他帮忙做了一杆一斤只能称出九两粮食的秤，做完后哼着小调就回家了。他们家的儿媳正在做鞋子睡得比平常晚了些，看着自己的公公半夜里拿回一杆秤顿时明白了。于是，第二天，她拿出两个银锭子让老张又做了一杆一斤能称出一斤二两的秤，趁着夜色偷偷来到柜台换掉了那杆秤。从那以后，在其他粮行不甚景气的时候，茂发粮行的生意，蒸蒸日上。一天老掌柜的高兴地向大家讲述了这其中的秘密，说出了那杆秤的秘密。坐在一旁的儿媳低头说道：“爹，您再称称，这秤是被我换了。”老掌柜的一听立马称了一下，果然如此。他半天不语，随后让儿媳拿来他做的那杆秤，用力掰折了。第二天他就把柜上的钥匙交给了儿媳。

随着经济的不断发展，很多人渐渐忘记了老祖宗留下来的高贵或者说做人最基本的品质。比如：一言九鼎，言出必行，怀瑾握瑜等。其实，这些是最珍贵的无形资产。只要你有了一定的声望，财富就会滚滚而来。



金钱不是一切，挣钱要有原则

在这个一切向前看的社会，一些利益心很重的商人难免会理解成为一切向“钱”看。尽管说，有钱不是万能的，没有钱万万不能。但是，挣钱也要有原则，不能被利欲熏心，丧失做人最基本的道德。君子爱财，取之有道。钱是很多东西的保障，钱可以改变很多东西，你的处境，你的生活条件……但是，挣钱要挣得光明磊落，坦坦荡荡。否则，挣昧良心的钱，晚上睡觉恐怕也不踏实。要知道，贫穷并不可耻，而富裕也并不罪恶。

最早出自高阳《胡雪岩全传·平步青云》的“君子爱财，取之有道”，是胡雪岩一生经商敛财的写照。

胡雪岩的一生，极具戏剧性。在短短的几十年里，他由一个钱庄的伙计摇身一变，成为闻名于清朝朝野的红顶商人。他经商的核心思想是“仁”、“义”二字，他在商海沉浮，见过不少大风大浪，他也因此很会随机应变，但是他绝对不会投机取巧。不久，他的生意便蒸蒸日上。据《胡雪岩全传·平步青云》中介绍：胡雪岩商训是“天”、“地”、“人”，内容即为：天为先天之智，经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”。他不会舍本逐末，富而忘本，深谙钱财的真正价值，钱财不过是为人所用的身外之物。能够掌控的好，便受益无穷，反之就会给自己或者身边的人带来不幸。所以，他大行义举，赢得不少赞誉，也慰藉了自己的心灵；他尽一个商人所能，在左宗棠西征的时候招兵买马，给以帮助，维护了祖国领土的完整；在师夷长技以制夷的洋务运动中，他也能够贡献自己的一份力量，

并且战功显赫。当然，他还是免不了落进商人的俗套，在生活方面骄奢淫逸，但是人无完人，他的身上仍有很多值得我们学习的东西。

从文中我们能够看到，在经商过程中，他动用了官府甚至朝廷的关系，他也因此成功敛财 2000 万两，成为当时富甲一方的大亨。能够明明白白告诉别人自己对金钱的渴望，用不伤害他人的方式通过正常渠道去获取钱财的人，其实非常可敬。我们只是凡尘俗世里的普通人，都有着对金钱的需求，但是获得的方式却不尽然相同。无伤大雅的一些小伎俩别人几乎不会跟你计较，但是太多赤裸的获取会得到道德甚至是法律上的制裁。比如小偷。他们是一个非常让人痛恨的群体，我们丢得最多的东西就是手机、钱包、电瓶车等。发现东西被偷之后，当然非常生气。他们不劳而获的方式确实让人嗤之以鼻。更有甚者去偷去抢，看见银行的运钞车就蠢蠢欲动，最后锒铛入狱，得到应有的惩罚。这又何必呢？在商业运作的过程中，我们并不排斥他们对金钱的索取，因为商人的本性就是获取利润，但是，如果靠一些旁门左道，比如合同欺诈等，去获取钱财，这也就不仅仅是道德上的问题，你还要为此付出一定的代价，牢狱之灾也不是平白无故就降临到你头上的。

谁都会记得 2008 年 6 月 28 日被发现的三鹿毒奶粉事件。想想当初，“三聚氰胺”事件在 2007 年就引发了中美关系的轩然大波，但是当时并没有人重视。当时，中国一家在对美出口的猫狗食品公司在其生产的产品中增加三聚氰胺，一度引发美国人对中国引进食品的危机。美国人百思不得其解，不知道为什么要往猫粮狗粮里加这东西，迫害动物简直没道理。最后才发现，原来，生产出来的食品要检测蛋白质的含量，但由于检测蛋白质的技术很复杂，成本也很高，在大范围内推广并不容易。业界便采用“凯氏定氮法（Kjeldahl determination）”通过测量食品中的氮原子含量来间接推算蛋白质含量，食品中氮原子含量同蛋白质含量成正比。再加上三聚氰胺本身造价低、无色无味等



第九课·道德课

特征，于是，三聚氰胺被肆无忌惮地添加进食品中。就在2007年过后没多久的2008年，三聚氰胺就被加进了奶粉中。三鹿企业不会不知道三聚氰胺对人体的危害。早在1994年的《国际化学品安全手册》中就指出：长期或者是反复大量摄入三聚氰胺会对肾和膀胱产生影响，导致结石的产生。它不是填充剂也不会是代用品，而是塑料用的工业原料。美国对往动物食品中添加三聚氰胺都深恶痛绝，可是三鹿企业竟然把毒手伸向了自己家的婴儿。据调查，出事的奶粉是面向广大农村市场发售的18元钱的低价奶粉。18元，按照正常的生产程序是成本都不够的，但是，为了抢占农村这个巨大的市场，为了躲避食品安全的检查，他们往奶粉中添加大量的三聚氰胺，造成了这一重大事故。说到底，这一切不过是利益的驱使。一时间，舆论纷纷，三鹿旗下的麦乳精、牛奶等产品纷纷受到牵连，所有有关三鹿的产品全部下架。不出半年时间这个曾经在业界颇具号召力的有着六十年历史的国家著名企业瞬间崩塌。出事前，三鹿的品牌价值约为149.07亿元，出事后“三鹿”品牌被人低调用700万拍走。这已经不仅仅是影响企业生存的问题。

同样的事情还有2001年的南京冠生园用陈馅儿做月饼导致消费者信任危机。冠生园创建于1915年，也是将近百年的老店，爆出这样的丑闻实在令人寒心。想当初冠生园始创者冼冠生的经营理念是：童叟无欺，货真价实。1934年冠生园请著名影星胡蝶为其月饼做的广告：唯中国有此明星，唯冠生园有此月饼。一时间，冠生园的月饼名声大噪，销往大江南北。再看看现在2001年冠生园事情一经央视曝光，有六成的中国人表示不愿意购买月饼，中秋节月饼的消费能力竟比往年减半不止。

看看世界上的一些老品牌，经历了跨世纪的风风雨雨，他们依然欣欣向荣，归根到底也不过是他们经营有方，钱财取之有道。不管是法国的米其林轮胎还是美国的可口可乐，抑或是中国的同仁堂，他们无一不把消费者放在第一位，这样才会屹立百年风雨不倒。

“君子爱财，取之有道”，这句话告诉我们，在我们挣取钱财时，要对得

起我们的良心。我们所挣的钱财必须是对得起我们良心的健康财产。

2006年9月8日，湖南省岳阳县城饮用水源新墙河发生水污染事件，河水中，砷超标10倍左右，至少有8万居民的饮用水安全受到了威胁和影响。而砷属无臭无味的白色粉末，高毒，为致癌物，俗称“砒霜”。最终经过核查发现，砷污染源来自上游的岳阳浩源化工有限公司，该公司在此有三所工厂分别为硫酸厂、化工厂和氧化锌厂。他们对含有大量砷物质的废水不加处理地直接排入新墙河中，导致水中砷严重超标，因此造成了这次严重事件，严重危害下游居民的饮水安全问题。据悉，该公司成立几年以来，一直都是如此处理污染物，不知道有多少有害物质被排放水中，给人们的生存环境带来了极大的潜在威胁。而这一次的事件爆发，是量变引发的质变，严重影响了下游河流沿岸居民的生活质量，甚至是生命安全。

这家公司的经营者称，一套污水处理设备需要50万左右，而他一年也挣不了这么多钱，因此，就采取了这种危害性最大的常态性排放。对于这种现象，我们只能通过法律来处理此事。而这家公司最终也因此倒闭，经营者也被追究了法律责任。在这个事件中，由于经营者没有遵守相关的法律法规，给如此多的人带来了危害，还给自己带来了牢狱之灾。这就是经营者在做事情时没有去遵循自己的良心，挣了黑心钱。类似的事情还有很多，这里就不再一一赘述。

对于经营者如何去赚到健康钱，挣对得起良心的钱，只有去提高产品质量，采取正当手段进行竞争，以取得良好的经营状况。不然，只会害人害己。

然而，对于某些经营者来说，只要能够挣到钱，做什么都是可以的，他们不管是不是对得起良心，有没有违反法律。这种情况给国家和人民带来了极大危害以及潜在威胁，这种情况必须要得到改善，不然的话，在给别人带来痛苦的时候，也会给经营者带来巨大损失甚至是牢狱之灾。

孔子说：“富与贵，是人之所欲也，不以其道得之，不处也。”就是说大



第九课·道德课

富大贵的生活是每个人都向往的，但是若不是以正当手段取得的，那么君子是不会接受这样的生活的。古人告诉我们，在面对这种诱惑时，我们首先要面对自己的本心，想清楚这种事情到底能不能做。如果做这种事情让自己感觉到良心难安，那么就不要再去做；如果挣的钱不干净，那就不要去挣。作为一个君子，要挣就去挣健康钱，挣良心钱。

老字号同仁堂，从最初的同仁堂药室，到同仁堂药店，再到现在的北京同仁堂集团，经历了三百多年的时间，经历数代而不倒，在国内外都有着良好的信誉，可以说是药业史上的奇迹。同仁堂里有一副对联，“修合虽无人见，诚心自有天知”。正是靠着这个信念，同仁堂严格保证药品质量，以科学把关，做良心药，这样才在百姓心中树立了良好的形象。同时，同仁堂坚持“仁行天下”，把服务的质量和药品的质量看得同等重要。坚持质量第一以及一切为了患者，正是同仁堂经久不衰的根本原因。也是因为这样，同仁堂才能够成为大众无比信任的一个品牌，才能够在如此激烈的市场竞争中始终处于不败之地。

一个企业的发展不能因为眼前的利益就忽略了长远的发展。西门子创始人曾说过：“我们绝不会为短期利益而出卖未来。”如同同仁堂的发展，企业的发展不仅仅是利润的增长，如果光看利润，那么一个企业是不能够长久的，而这个时候，企业的发展就需要靠良心来引导。这样，才能够源远流长，而不是一次性地把所有的钱挣完。急功近利的企业，往往没有什么大的发展，甚至会像三鹿一样，最终落得一个惨败下场。

钱是要挣的，但是我们在挣钱的过程中，不能只是为了钱，我们要明白“做产品就是做良心”这个道理。要树立起做良心产品的理念，必须彻底消除超越顾客权益之上的非法牟利念头，真正理解挣钱要对得起自己的良心、挣良心钱的做法。

“君子爱财，取之有道。”什么“道”？说到底就是挣钱要守法，对得起

自己的良心。无论我们处于怎样的状态，在争取钱财的道路上，我们有着我们要坚持的东西，不能去违背这个基础和原则。所谓要挣健康钱，要挣良心钱就是如此。



✎ 以诚待人，以信服人，以德取财

以诚待人，就是说在待人接物的时候要以真诚待人，用自己的真诚去对待每一个人。以信服人，就是要以自己的诚信来对待别人从而使他们对自己信服，相信自己。诚信不仅仅是做人的美德，更应该成为做人的准则，诚信对于人的成长至关重要。同样，诚信对于一家公司来说也是极其重要的。“小企业做事，大企业做人”被很多公司奉行为发展的根基。在现今社会，诚信是商业竞争的最佳手段，是市场经济的灵魂，是企业能够得到真正发展的基石。一家好的企业，在向外推广产品或是服务时，就是在推销自己的诚信。而一家公司要想得到更好的发展，就必须诚实守信，没有了诚信，公司的前景将会是一片暗淡。以德取财，告诉了我们应该怎样去获取利益，就是要取财有道。《周易》中有句话：积善之家必有余庆，积不善之家必有余殃。从商业上来理解就是说一个经营者要想有所发展，必须要遵守商业道德，就是要有诚信，而没有了诚信，将会很难取得发展进步。徽商李大皓曾经对他的后人说，“财自道生，利缘义取”；被胡雪岩所推崇的“君子爱财，取之以道”，也都告诉我们要以德取财。

顾客是商业主体面临的最重要的公众，也是商业得以持续发展的必不可少的条件。顾客的信任是商业得以发展的根源，而良好的商业道德可以使这种信任得到更好的发展，从而推动商业的发展。徽商经过长时间的发展，对此坚信不疑，所以他们普遍遵守商业道德，以赢得顾客的信任。

“以诚待人，以信服人”是徽商迅速崛起且经久不衰的重要原因，正因为

如此，徽商才能在明清长达三百年的发展中不断壮大。在商场上，有的人用“诈”生财，有的人以“信”取财，在这两者之间，徽商吴南坡坚持诚信：“人宁贸诈，吾宁贸信，终不以五尺童子而饰价为欺。”就是说我要坚持诚信，就算是一个小孩来买我的东西我也不会价格在价格上欺骗他。吴南坡坚持诚信经营，就这样，他所经营的生意获得了长足的发展。而正是这样的商业作风，取得了广大顾客的信任，而吴南坡也因此成为徽商里面较为优秀的一员。

“宁失利，不失义”也是徽商能够成功的一个重要方面。作为商人，徽商也求利，只是他们在处理“义”和“利”的时候，更懂得去守住“义”。徽商李大皓的一句话“财自道生，利缘义取”就是这一点的真实写照。在一大灾之年，胡仁之积蓄了大量粮食，便有人给他说：“现在很多地方都缺粮，如果你把价格抬高的话，肯定会挣到很多钱的。”胡仁之斥责这个人说：“这个时候怎么能够这样去涨价，在百姓吃不饱的时候趁势抬高粮价会给他们带来多大的危害？别人怎么做我不管，就算是一斤米能卖千钱，我也不会动心的。”就这样，他把手中的粮食全部平价出售，很大程度上缓解了当地的灾情，也得到了人们的信任。在灾情过去以后，胡仁之很快地就取得了成功。

徽商也十分注重商品的质量，维护他们的信誉。徽商极力维护自己的信誉，并把他们看得比钱还重要，经过长时期的艰苦努力，他们所维护的这种信誉得到了顾客的认可，从而迅猛发展。很多大贾就是凭信誉起家的，如徽商胡开文的后人胡余德，他发明了一种墨，可以在水中不散。一次，一位客人慕名买了一袋墨，在回家的路上不小心把墨袋掉到了河中，捞上来后发现墨已有溶化的迹象。于是他又回去找胡余德，经过胡余德对作坊制作的查看，发现在生产中并没有按照规定制作，立刻告诫作坊停止生产这种墨，并把柜台上的同种商品撤回，还向社会上高价回收已卖出的墨，然后一起销毁。对于那名顾客，胡余德向他表示道歉，并赠送给他一袋更好的墨作为补偿。这件事情传开之后，大家对胡余德的这种做法表示认同。虽然这种做法对利益有所损害，但同样的也让大家对他们的产品产生信任，在后来的经营中，他们的产品更加受到了人们的欢迎，胡余德也因此获得了更大的成功。



第九课·道德课

在竞争日益激烈的市场经济中，信誉已成为销售员取得不俗业绩的必不可少的条件。经营者要想在顾客之间获得较好的信誉，唯有诚实守信。诚实守信，以诚相待，才能赢得顾客信誉。正如徽商所为，以诚待人，以信服人，看重利益的同时兼顾一下道义并注重维护信誉，这样才能取得更好的成就，才能在经营的道路上走得更远。

诚乃信之本；无诚，何以言信？诚信已经成为经营者取得成功的必不可少的条件，经营者要从一些微不足道的细节做起，从每一个细节向顾客表现出自己的真诚。只有诚信地对待别人，别人才可能去信任你，才有可能去与你进行利益往来。遵守一下商业道德，在获取财富和利润的时候必须遵循经商的准则和做人的道义。现如今，信息的传播十分方便，在这个大环境下，顾客可以轻易地看破经营者所耍的小手段或小聪明，哪怕经营者偶尔运用这些手段取得成功，那也不会是长久的。想要得到很好的发展，取得较大的成功，坚持诚实守信才是经营者要做的最根本的办法。

懂得以诚待人，学会以信服人，做到以德取财，这个时候，作为一个经营者，离成功还会远吗？

别让金钱迷乱了你的心

霓虹闪烁的夜晚，灯红酒绿，生活在这样的城市里，难免会有迷惑不解的时候。但是，不管怎样，都不能被金钱蒙蔽了双眼，看不清楚是非黑白。如果因为金钱而妻离子散，众叛亲离，那还不如一贫如洗的好。如果因为对金钱的强烈渴望，不惜不择手段甚至触犯法律，那简直太愚蠢了。钱是一个危险品，如果利用得当，会带给你幸福快乐，但是如果利用不当，就有可能带给你不幸。没人会嫌钱多了烫手，但是绝对不能去获取不义之财。不义之财如流水，不是长久之计。

在金钱面前，很多人沦陷了，是非道德全然不见，有的只是一双发红的双眼和赤裸裸的欲望。

在金钱的诱惑下，很多人沦为金钱的奴隶。足球场上屡吹黑哨，一个个匪夷所思的贪官污吏横空出世，一系列犯罪案件大都是从钱开始。这些例子屡见不鲜，归根到底都是禁不住金钱的诱惑。很多人都说，一个人之所以不会犯错是因为外界的诱惑力还不够。一个个不法之徒大都是在金钱利益的驱使下，头脑不清晰，做出伤天害理的事情的。

说起大贪官和珅，相信大家都不陌生，一系列电影电视剧的刻画让和珅家喻户晓。事实上，和珅是一个多才多艺的人，他精通满、蒙、藏、汉语，关键时刻总能出力，深得乾隆喜爱。一天晚上，乾隆在看《孟子》，因为灯暗看不



第九课·道德课

清批注，便叫和珅掌灯，谁知和珅张口就把那条批注背了出来。后来，和珅也的确为国家没少做贡献，治国平战乱都颇有自己的风范。

以他的才华完全可以为民请命做一代好官，但或许是年轻时贫穷的原因，此人对钱财的欲望非常强烈。据《清朝野史大观·和珅家财》记载，和珅总财产是“二十亿两，有清政府岁入七千万，而和珅以二十年之阁臣，其所蓄当一国二十年岁入而强”。薛福成在《庸庵笔记》中提供的数额是二亿三千万两。乾隆驾崩后，将和珅留给嘉庆做了钱包。和珅自然难免一死，查抄和府后，经盘点和珅家的房产、田产、当铺、酒楼等一系列财产加起来相当于国库二十年的收入。又有说法就是：和珅跌倒，嘉庆吃饱。

在金钱的驱使下，古今中外有多少贪官落得死后遗臭万年的骂名。他们在金钱面前丧失了起码的人性。有很多涉世不深的青少年由于没有得到老师家长很好的引导从而走上一条不归路。网上现在依然有很多这样的信息，比如：大学生征富人做情夫，更有一些人为了钱不惜将自己的身体出卖等等诸如此类的新闻，屡见不鲜。我们百思不得其解他们的价值观是怎样形成的，他们在用怎样的眼光来看待这个世界。

2011年的时候我们甚至听到了这样的新闻，令人震惊。新华网2011年6月2日的一条新闻，引来舆论的热烈讨论。原文如下：

17岁的安徽小伙子小郑在网上接触到一个卖肾的中介，4月28号，卖肾中介用2万元做诱饵，带他到湖南郴州某一医院进行了摘除手术。一个月过去了，小郑的身体每况愈下，现在他是追悔莫及。

一个正值青春年少的高中生为了买一个时髦而昂贵的iPad 2，竟然选择卖掉自己的一个肾。抛开买卖器官的“黑市”不说，我们惊讶的是，少年是在怎样的一种价值观的引导下才会做出这样的选择？孩子总是无辜的，他未来的方

向与他价值观的形成都是受家庭与社会的影响。这个少年选择用自己的肾、自己的健康去换取一个物质奢侈的电子产品，他的家庭与我们的社会难辞其咎。

那么来看看我们的社会吧！为了多赚几个钱，多少“黑心人”正在荼毒他人的生命健康，践踏他人的尊严人格？不想多给那点钱建合格的矿井，多少“黑心”煤矿老板把一批批矿工送入了永远的黑暗之中？为了节约那点钱使食品达标，多少食品加工企业用一些骇人听闻的化学添加剂夺走了千万人的健康？为了少给钱多赚钱，多少财大气粗的开发商和无良官员把一个个家庭逼入绝境？

在这样的社会环境中，越来越多的人开始对为了金钱和欲望而抛弃人格尊严的行为表示“理解”，越来越多的人不会再对邪恶压倒正义的事情进行反抗，越来越多的人变得麻木。

令我们惊恐的是，我们曾经最纯洁善良的孩子也不能幸免于难。这件“卖肾换物”的事情给我们敲响了警钟，逼着我们去承认，孩子们也开始被物欲所侵蚀。相信所有有责任感和道德感的人在这样的情况下，都会忍不住喊出鲁迅先生的那句“救救孩子”！

是时候让正常的价值观回归了。掌握着我们社会未来命脉的孩子们，如果现在的他们连自己的生命都不珍惜，我们很难想象长大以后，他们会怎么样看待他人的生命。

我们震惊之余，是不是该静下心来，仔细思考到底是怎样的教育经历让他们的价值观扭曲到如此地步？分析他们的成长过程，我们担忧的是青少年在金钱的诱惑下，双眼完全看不见光亮。看见银行里有那么多钱，很多人都会眼馋。正常人不过是想想而已，过后还是一样积极努力地投身到工作当中去，他们知道自己亲手赚来的钱花着才舒服。但是，却有那么几个人，胆敢以身试法，去打劫银行。他们的结局无一例外的都是法律的严惩，生命里接



第九课·道德课

下来的美好时光全部交给未知的高墙。得不偿失，令人痛心。这一类人，在接受采访时最常说的也就是悔不当初，自己被金钱蒙蔽双眼，一时冲动犯下不可弥补的错。

让慈善帮助你挣到更多的财富

慈善是一种知恩图报的善良行为，是对弱者的同情和慈悲心，是一个人拥有高尚道德以及高度社会责任感的表现。或许他们需要金钱，或许他们需要关爱，又或者是他们需要别的一些什么东西，这些他们的所需不管你有还是没有，有多还是有少，但是在看到别人需要后，就要力所能及地去给予。从表面上看，这不过是放弃自己已经得到手的钱财，但是从长远来看，这对企业或者是企业家都是一种无形的良好口碑资产的累加，对企业或者企业家自身有百利而无一害。

中国人都无法释怀的 2008 年，那一年汶川地震，我们损失惨重。灾难面前，中国人表现出了巨大的凝聚力。不管是救助工作还是善款的募集，一幕幕感人画面，将永载史册。

在中央电视台举办的赈灾晚会上，王老吉捐出了 1 亿巨款，成为当场晚会上捐款数目最多的企业，而 2007 年，王老吉的全部利润也不过是 1 亿。有着 180 年历史的王老吉，诠释了民族企业最值得树立的精神。与一些高调做慈善的企业相比，王老吉似乎并不想如此高调。赈灾晚会结束后，王老吉高层皆闭门谢客不接受任何采访，只是说这是他们应该做的。在势头最强劲的时候，他们没有去想什么宣传。而后，玉树地震，他们同样捐出 1 亿。凤凰涅槃般的举动感动了每一个中国人，很多网友都说，我没钱，捐不了 1 亿，但我能够买得起王老吉。一时间超市里的王老吉卖断了货，人们用这种方式来表达对这个民族企业的尊敬和感谢。事实上，作为快消品行业中的一员，王老吉并不是一个



第九课·道德课

不注重宣传的企业，相反，王老吉的宣传推广意识非常前卫。2003年，用于王老吉的推广费用就达到了3000多万元，2004年则达到了1个亿，2007年，王老吉仅在央视的投入就达到了令人咂舌的3.8亿元人民币。但是因为起源南方的凉茶，在北方并不受欢迎，推广甚难，可以说是“养在深闺人未识”。捐款过后，王老吉销量猛涨，2009年销量达到170亿，超过了百事可乐和可口可乐成为中国市场上排名第一的饮品。

人们都说王老吉是慈善的奇迹，一亿的捐款带来了巨大的广告效应，倘若这一亿用在宣传上，效果并不见得怎样。在捐款后王老吉拒绝采访的时候，我们可以把这种噤声理解为一种纯粹的慈善态度。当然，并不能完全否认王老吉就没有动过做广告的念头，但是这种方式的广告我们应该提倡。在中国人的巨大灾难面前，那些在中国挣得大量财富的知名企业，也可利用这个机会，捐巨款做广告。但他们没有，再看看他们投放在央视各大卫视上的广告费也多得令人咂舌。所以，慈善会为企业带来良好口碑，帮助企业储备巨大的无形资产，这对一个企业的发展尤为重要。

不仅是大企业需要慈善带来的口碑，顶着光环的名人也需要这顶帽子来增加知名度。中国的娱乐圈一向都是圈钱的圣地，那些多才多艺的明星在赚到大笔资金后投身公益这种态度让大家津津乐道。

已故的世界级巨星迈克尔·杰克逊，被称作是世界上最善良的人。吉尼斯世界纪录的主编克雷格在获知杰克逊去世后，接受某知名报纸采访时表示：“我非常自豪能够结识迈克尔这样一位朋友。虽然，如今这样一个温柔、善良、害羞的人已不在了。在2006年他第七次访问吉尼斯世界纪录总部的时候，他花了几个小时的时间与每个有需要的人合影留念，他的谦和感动了我们在场的每一个人。我很荣幸有机会能够将这样一个才华横溢的人载入吉尼斯世界纪录中。他留下的令人难以置信的音乐遗产和赞助的慈善机构，是其他艺人不能比拟的。”在他离开我们后，全世界各地依然有他大量的粉丝存在，模仿他的

歌迷上至 70 岁下到 3 岁，男女老少皆为之疯狂。人们热爱他的原因不仅仅因为他的音乐，有很大一部分原因是因为他对慈善所做的贡献。他在生前捐赠 3 亿美元用于慈善事业。在他不幸离开后，按照他的遗愿，他希望捐出 20% 的资产给慈善机构。再加上他生前举办慈善义演，看望艾滋病人和麻风病人，帮助很多人实现了他们的愿望。虽然他只是个歌手，但他关注的问题非常广泛：儿童问题、医疗保健、社会问题、种族问题、动物研究、拯救地球等很多方面。完全超越了他作为一个歌手的领域。他保持着 2006 年吉尼斯世界个人慈善纪录：他一个人支撑了 39 个慈善救助基金会，是全世界以个人名义捐助慈善事业最多的人，他坚持每到一个地方去孤儿院探视，他收养了多个孩子，给他们带去最好的生活和教育……

“壹基金”的发起人是功夫巨星李连杰，“玉米基金”是李宇春的粉丝发起的，“嫣然天使基金会”由王菲李亚鹏夫妇发起……他们越做慈善，对公众回报的越多，他们的知名度就越高。这似乎形成了一个良性循环，不管别人说他们作秀也好，真正慈善也好，只要那些有需要的人被帮到，他们的行动就有意义。

不管是企业也好，个人也好，他们都因慈善的关系谋得更多财富，拿出财富中的一部分去做慈善，他们的事业会发展得更加顺利，再拿出更多的资产去做慈善……这是一个良性循环，在这个循环体系中，有更多的人被帮助到，就算有更多的财富被他们获得岂不是很好？



滴水之恩当涌泉相报

古人已经有“滴水之恩当涌泉相报”的理念，别人给自己一点的好就应该拿出源源不断的行为去报恩。懂得回报的人，人们会更见关爱他；而那些只知道索取却不知回报的人常常被人们瞧不起，他们被骂作是没有良心。现在有很多孩子生活在溺爱之中，根本就没有回报的意识。他们认为爸爸妈妈爷爷奶奶给的爱是理所当然的事情，面对老师的教育、同学的帮助根本不会有感谢的意思，更不用说将来报恩。如果在他们幼年甚至少年时期，面对别人的帮助没有任何感激，那么他们将来怎么去孝敬父母、尊敬师长？“涌泉相报”是建立在能够正确认识别人给的“滴水之恩”上的，首先是感激，其次才会想到要去报恩，如果面对别人给的帮助无动于衷，报恩将无从谈起。

尤其是在当今社会，行人众多，分外忙乱，大家都在为生活奔波，能停下自己的脚步去帮助别人的人少之又少。如果有人能够帮助你，你应该感激涕零。

对于别人对你的好，你应该刻在石头上，不好就写在沙子上。有这样两个朋友去沙漠旅行，有一天。朋友乙不小心把朋友甲的手割破了，乙马上向甲道歉，帮甲包扎，只见甲笑了笑说没关系，然后在沙漠上写下一行字：今天乙不小心将我的手割破。还没等他们走远，风就将这行字吹得无影无踪。没多久，甲不小心崴了脚，一瘸一拐的，乙毫不迟疑地说：“没关系，我来背你。”甲听后很感动，捡来一大块石头，在石头上刻道：今天乙背了受伤的我。看到乙疑惑不解的样子甲解释道：“把你的不好写在沙子上，是因为想要让他尽快烟

消云散，但是把你的好刻在石头上是想要让我铭记。”

只记得别人的好是一种善意的回报，忘记别人的伤害是一种大肚量的宽容。只有学会感谢别人才有可能去报答帮助过你的人。“投我以木桃，报之以琼瑶。”

在中国的神话或者是民间流传甚广的故事中，不乏这样的报恩之人。想那美若天仙、法力无边的白娘子之所以会嫁给老实木讷的许仙，也是因为许仙在前世打柴时救过一条小白蛇，而那条当年的小白蛇在修炼几百年后，已经今非昔比。她不仅以身相许，帮助许仙开药铺，帮助许仙的众相邻，还为许仙生下一个状元郎；《聊斋志异》中讲述了这样一个故事：大抵就是一个书生救下了一只白狐，怎料这白狐竟变为美艳的女子，帮助书生考取功名；《西游记》中的小白龙为感谢唐三藏劝说菩萨不杀之恩愿化作白龙马让唐僧作为坐骑，在取经途中多次暗中帮助唐三藏……类似的小故事不胜枚举。

古人争相传颂这样的故事不仅仅是因为情节离奇，更多的是因为这一类故事所传达的中心思想就是：滴水之恩，涌泉相报。古人尚且如此，我们现代人就更应该这样做了。

一天，英国有一位名叫弗莱明的农夫正在田里干活，忽然听到不远处的泥沼那边有微弱的呼救声传来。农夫扔掉手中的农具就往泥沼那边跑去，只见一个小孩正在泥沼中挣扎，眼看小孩就要被泥沼吞没，来不及多想，农夫立即跳进泥沼救起了小孩。

农夫没有料到，第二天有一个优雅的贵族绅士开着豪华小汽车找上了门。他自称是被救小孩的父亲，特前来谢恩。临走，给农夫留下了一大笔钱。但农夫回绝了。这时，农夫的儿子走了进来。贵族提议将农夫的孩子带走给他最好的教育。农夫同意了。

在这位贵族的培养下，多年以后，农夫的儿子成了一位享誉世界的医学家。就在此时，贵族的儿子因肺炎病倒了，但幸运的是，此时世上已有人发明



第九课·道德课

出了青霉素，通过注射青霉素，他的儿子捡回了一条命。

故事里的那个贵族名叫鲁道夫·丘吉尔，他的儿子名叫温斯顿·丘吉尔。正是在第二次世界大战期间担任英国首相、领导英国人民战胜纳粹德国的丘吉尔。而农夫的儿子，名叫亚历山大·弗莱明，就是青霉素的发明者亚历山大·弗莱明。他因在医学界的杰出贡献，于1945年荣获诺贝尔奖。

这是一个颇具代表性的故事，从大的方面上说它改变了历史。

我们不能要求别人在接受自己的帮助时有所回报，事实上我们并不是想得到回报才去帮助人，然而我们却可以在接受别人帮助后“涌泉相报”，以此行动来感动更多的人。想想在自己孤助无援的时候，有人向你伸出双手解决你的燃眉之急，你不应该感谢他吗？

这无疑是最美好的时代，但似乎也最糟糕。我们愿意为肥皂剧中的人物落泪，也不会为现实生活中的感动红了眼圈；我们能够探索太空，却不愿意了解住在我们对门的邻居；我们宁肯在家里面对电脑忍受辐射聊着天，却不愿意邀老友到家中面对面交谈。在这样的社会里我们享受着最先进的科技，然而我们也经历着最凄凉的冷漠。我们漠视周围发生的一切悲哀欢乐，为那些虚幻的遥不可及的故事悲喜交加。越来越多的被刻上冷漠、无情、不义、没良心的标签的人被推到公众眼前，接受批判。电子屏幕前的我们一味指责他们的同时，并没有想到要去检讨自己，我们也会有的冷漠、麻木甚至狭隘。

“施与是福音”这句话是很多基督教徒信奉的名言，不管东方还是西方，报恩都是一个永恒的话题。只有我们都给予，在别人给予的时候表示感谢，然后帮助更多的人，才会改变这个老死不相往来的时代。

➤ 赠人玫瑰手留余香

印度有一句古谚语叫做：赠人玫瑰之手，经久犹有余香。大概就是赠人玫瑰，手有余香的前身。《三字经》里说：人之初，性本善。但是在这个物欲横流的社会，很多人为了在社会里行走不受到伤害，不得不把最初的善良隐藏在心底最安全的角落。没关系，就算你的玫瑰没有送对人，你的指尖依然会有余香缭绕。

就算是这样，也依然会有一大批很勇敢的赠送玫瑰给别人的人。这样的好事做得久了多了，人们会送给他们慈善家的称号。与巴菲特、洛克菲勒等一批慈善家不同，现今社会多了一种创投慈善家。他们不像前辈们那样，等到自己行将就木时才把资金捐献出来，他们在年轻时便勇敢地捐出自己的所得。因为他们自信地认为，既然有能力在商海驰骋就一定能够再赚更多的钱。他们一边经营自己的事业一边经营慈善，两者都做得风生水起。他们在做慈善的过程中，收获大量满足和快乐。

杰夫·甘比诺是印度裔澳大利亚的名厨。它拥有一个庞大的餐饮帝国，有17匹纯种赛马，有1辆劳斯莱斯。但是在他45岁那一年，他做出了一个让大家瞠目结舌的决定，他要急流勇退。他放弃了一切，金钱、地位、身份，他觉得一切环绕在他头上的光环没有给他带来快乐，反而像枷锁一样禁锢了他的思想和灵魂。他开始为街头露宿者提供食物，为此专门开设了训练班，为那些流浪者提供培训，让他们有能力生活。迄今，他先后一共帮助了1000多名街头露宿者。每个星期，他都会在繁忙的公务中抽出两天时间亲自下厨做饭给他们



第九课·道德课

吃。他说自己真正享受的是那些流浪汉吃到热饭菜时满足的神情。他还说，他从来没有这么快乐。

施与过后，你的内心会有自豪感和满足感，这些会让你找到自己的价值所在，你就会因此而快乐，觉得生活不再索然无味，而是充满了多彩的光芒。

一位悟性不高的小和尚，被师父要求去民间寻找佛法。认真的小和尚不知道走了多少路，这一路风餐露宿，他确实也明白了许多道理，但至于佛法，他一直冥思苦想不得其义。这天晚上他依然没有停止赶路，乡间的土路坑坑洼洼，十分不好走，再加上伸手不见五指，很多时候对面走过来的人直到走至眼前才看得清楚。跌跌撞撞的，小和尚只想赶快找到有亮光的地方，找个人家借宿一晚。这时有一团非常微弱的光从远处照过来，他简直欣喜若狂直奔过去。谁知那团光竟然在向着自己的方向移动。走近了才看清，原来是一位提着灯笼的长者。小和尚忙向长者询问附近的人家在哪里。交谈过程中，他惊奇地发现，长者竟然是个盲人。问及点灯原因时，长者说：“我是一个盲人打着灯笼也看不见路，但是我能帮过路的人照亮路。还有那些像你一样在夜间赶路的人，看见这亮光心里会觉得轻松很多。”小和尚非常感动，感动于这个盲人的善良。但接下来盲人的一番话让小和尚大彻大悟，只听见他继续说道：“有了这亮光，别人也很难再撞到我。”小和尚顿时惊住了，这才是真正的佛法所在。施与并不是完全地放弃自己所有，在自己施与后所获得的心灵上的满足才是目的。

原来是这样，真正能够安心生活的人一定是那些善良、愿意帮助别人的

人。《千手观音》的导演张继刚在演出获得巨大成功后曾经说过这样一句话：

“一个人只要善良，只要心中有爱，自然会有一千只手来帮助你；一个人只要善良只要有爱，你的心中就会生长出一千只手去帮助别人。”

赠人玫瑰，手有余香。其实也意味着去选择一种向善的生活。在生活中把

善意传递给别人，在别人开心的同时自己也收获舒心。以这样的生活态度去感染更多的人，久而久之，那些邻里之间的淡漠就会被慢慢淡化直至消失。如同爱一个人，自己也很幸福一样。把快乐传递给他人，自己也会收获更多快乐。你露出你的“针”，别人或许就会亮出他的“锋”，这样的怨怼几时能了？但是如果你送给他人一朵花，或许迎接你的就是一杯热咖啡。

我们生活在社会这张巨大的网中，善和恶都是一种水滴石穿、潜移默化的力量，能够改变自己，改变他人。谁都想要在一个和谐的环境下生活，那么就尝试着用善良去改变你周围的环境，在自己与他人之间，建立一个真诚的沟通氛围。就算偶尔我们的善意得不到理解和回应，但这也不能作为我们扬恶向邪的理由和借口。

这种向善的生活理念，不仅对自己大有裨益，对别人也是收获。这样我们生活的目标就很明白，在沿途还能意外地和快乐不期而遇。和别人交换苹果，我们有一个苹果，但是和别人交换快乐，我们就有更多的快乐。是善是恶不是突如其来的巨大结果，他们都是天长日久的积累得来的。“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”讲的就是这个道理。从自己做起，从小事做起，赠人玫瑰，手有余香。

在“2008年长沙市慈善新春颁奖晚会”上，一位年仅13岁的小女孩当选为“十大慈善人物”之一。一时间，大家交头接耳，议论纷纷。女孩名叫王达佳，是湖南省长沙市青竹湖湘一外国语学校初二学生。她从小心地善良，喜欢帮助别人，尤其是流浪者、孤寡老人、孤儿等。她先后通过卖气球、卖报纸、采摘水果制作新鲜果汁等方式挣来一笔笔钱。这些钱，她很细心地记录在小本子上，如果钱不多她就为外来打工者买书包，或者给孤寡老人买鸡蛋大米，如果凑齐200元钱，她就寄给农村的贫困学生。2007年湖南雪灾，王达佳自己设计卡片卖得12008元钱，全部捐赠出去。2008年为了帮助汶川灾区的小朋友，王达佳出了一本名为《成长，从感恩出发》的书，卖了4万多册，筹得善款12万多元，她将这笔善款全部捐赠出去。认识她的人都觉得她是天使。2009年湖南



第九课·道德课

省委书记张春贤见到 13 岁的王达佳，笑着拍拍她的肩膀说：“你就是达佳呀，我是你的超级粉丝，因为你是最善良的天使。”

或许在生活中，我们做不了达佳那样的天使，但是我们可以从生活的细枝末节开始，善良地对待每一个人。

➤ 良心钱创造幸福生活

有这样一些拾金不昧的人，在捡到不属于自己的巨款后主动上交，他们的理由就是，不是自己的钱财，花着不心安理得，晚上都会睡不踏实。人生在世，不管是为人还是处事都要求心安，只有自己亲手通过合法途径挣得的钱财才是良心钱，才能花得心安理得。那些坑蒙拐骗得来的不义之财，怎么花也不会觉得心安。常常看到这样的新闻：一些触犯法律在外潜逃的罪犯，落入法网后，面对记者，说得最多的是，我终于安心了，能够睡个踏实觉了。想象着，一堆来源不正当的钱财放在家里，睡都睡不安稳，哪里谈得上能够通过这笔财产制造幸福呢？

当某些人做事错到离谱的时候，用现有的法律去谴责这类人似乎远远不够，人们往往还要再加上一句：你们的良心何在？尤其是作为一些公众人物，他们的言行举止都为大家所关注，大家尊重他们，喜欢他们，所以相对也比较信任他们。众所周知，广告代言费一直都是一串对普通老百姓而言非常高的数字。当他们被不法商贩利用或者完全和那些不法商贩串通一气用假的产品来蒙蔽消费者的时候，请问，他们良心何在？就算他们赚得大笔代言费，看着消费者在他们的引导下被欺骗被伤害，这笔钱他们花得就很舒服吗？新闻工作者是正义和公正以及真相的代言人，是很令人尊敬的一个人群。然而近些年来，有些新闻工作者为了博得版面，不惜制作假新闻。假的新闻就意味着失去了公正，甚至颠倒了黑白。原本就不知情的观众，失去了看到真相的权利，他们的双眼被遮蔽。看到那些无辜的受害者那些哀求的眼神，就算报纸杂志网页拥有大量读者又怎样？俗话说“病从口入”，但是就是有那么一些不法商贩为了自



第九课·道德课

己的一己之私，不惜在食品中投放“调料”，甚至还有一些商家在食品中添加化工原料，能够致癌致死的化工原料。近年来“苏丹红”“瘦肉精”“三聚氰胺”“塑化剂”甚至加了洗衣粉的油条、馒头等等，这些东西屡被有责任心和公德心的记者披露见诸报端，消费者除了愤怒，不再购买之外，似乎并没有太多的情绪。试问那些赚了大量昧心钱的不法商贩，看到那些致残致病致死的消费者，他们睡觉怎么能睡得踏实？

在金钱面前，他们丧失了最起码的道德，沦陷在金钱的泥淖里，总有一天，就算他们侥幸一时半会儿不被发现，长此以往他们一定会被泥沼吞没，最后，自食其果。金钱不会带给他们幸福感，只会让他们终日活在惶恐里，惴惴不安。“好人一生平安”，只有那些善良的人，通过自己的努力挣来的钱花着才踏实，他们才会幸福平安。

华尔街精英 财富课



投资的成功是建立在已有的知识和经验基础上的!

——美国共同基金之父、合股基金的开路先锋罗伊·纽伯格

决定命运的，不是股票市场，也不是上市公司本身，而是投资者
本人!

——证券分析师、金融界最信赖的资金管理人约翰·奈夫

别希望自己每次都正确，如果犯了错，越快止损越好。

——华尔街投资大师、美国政府经济顾问伯纳德·巴鲁克

ISBN 978-7-5126-1092-7



9 787512 610927 >

定价：29.80元